

Uniwersytet Warszawski

Wydział Zarządzania

Andrzej Żero

Nr albumu: 212665

Leasing jako forma pozyskiwania środków na inwestycje

Praca magisterska

na kierunku Zarządzanie i marketing

w zakresie Zarządzania gospodarczego

Praca wykonana pod kierunkiem

prof. dr. hab. Jana Turyny

Wydział Zarządzania, Uniwersytet Warszawski

Katedra Finansów i Rachunkowości

Warszawa, październik 2007

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

Leasing to jedno z wielu narzędzi finansowych, funkcjonujących powszechnie w światowej gospodarce rynkowej od ponad ćwierć wieku, a w Polsce przez długi okres nieznane, bo zaistniało na dobre dopiero po przełomie ustrojowym z roku 1989.

Istotą umowy leasingu jest nabycie przez podmiot finansujący określonej rzeczy od oznaczonego zbywcy i oddanie przedmiotu transakcji korzystającemu do używania, w zamian za wnoszone przez niego okresowe płatności, zwane czynszem bądź ratą leasingową.

Leasing jest dziś w Polsce najczęściej wykorzystywanym, obok kredytu bankowego, instrumentem finansowania inwestycji przez przedsiębiorców, którzy mają pomysł na zrealizowanie przedsięwzięcia rozwojowego, ale nie posiadają odpowiedniego kapitału, aby te zamierzenia urzeczywistnić.

Słowa kluczowe

leasing, bank, kredyt, inwestycja, umowa, instrument finansowy, prawo, regulacja, leasingodawca, leasingobiorca

Dziedzina pracy

04300 Księgowość, zarządzanie finansami

Spis treści

Wstęp

1.	Leasing- definicja, historia oraz rodzaje leasingu.	8
1.1.	Geneza leasingu.....	8
1.1.1.	Historia leasingu- jego powstanie i ewolucja.....	9
1.1.2.	Historia leasingu w Polsce.....	13
1.2.	Rodzaje leasingu.....	17
2.	Ramy prawne - leasing na gruncie prawa cywilnego i	.
	podatkowego w Polsce.	26
2.1.	Leasing w świetle prawa cywilnego.....	26
2.1.1.	Krótką charakterystyką podstaw prawnych umowy leasingu przed unormowaniem w przepisach kodeksu cywilnego.....	26
2.1.2.	Leasing jako umowa nazwana – definicja umowy leasingu według kodeksu cywilnego.....	27
2.1.3.	Określenie stron i przedmiotu umowy leasingu.	31
2.1.4.	Obowiązki i uprawnienia oraz odpowiedzialność stron za wady rzeczy.	33
2.1.4.1.	Obowiązki i prawa finansującego	34
2.1.4.2.	Obowiązki i prawa korzystającego.	35
2.1.5.	Możliwe warianty i skutki przedterminowego zakończenia umowy leasingu.	36
2.1.6.	Przeniesienie własności rzeczy w trakcie bądź po zakończeniu trwania umowy leasingu.	40
2.2.	Leasing w świetle prawa podatkowego.	41
2.2.1.	Zdefiniowanie najważniejszych pojęć z punktu widzenia unormowania umowy leasingu na gruncie podatkowym.	42
2.2.2.	Podział umów leasingu na leasing finansowy i leasing operacyjny zgodnie z zasadami prawa podatkowego.	45
2.2.2.1.	Opodatkowanie leasingu finansowego.....	47
2.2.2.2.	Opodatkowanie leasingu operacyjnego.....	51
2.2.3.	Leasing a podatek od towarów i usług.....	54
2.2.4.	Jakość wprowadzonych regulacji podatkowych.....	56
3.	Leasing w rachunkowości.....	58
3.1.	Leasing a polskie prawo bilansowe.	58
3.2.	Klasyfikacja umów leasingowych według ustawy o rachunkowości.....	62
3.3.	Regulacje leasingu zawarte w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości.....	65
3.4.	Leasing finansowy w ewidencji.	69
3.4.1.	Leasing finansowy w księgach rachunkowych i sprawozdaniach finansowych korzystającego.	70

3.4.2.	Leasing finansowy w księgach rachunkowych i sprawozdaniach finansowych finansującego.....	75
3.5.	Leasing operacyjny w ewidencji.	79
3.5.1.	Leasing operacyjny w księgach rachunkowych i sprawozdaniach finansowych korzystającego.	79
3.5.2.	Leasing operacyjny w księgach rachunkowych i sprawozdaniach finansowych finansującego.....	82
3.6.	Planowane zmiany w regulacji MSR ujednolicające umowę leasingu.....	84
4.	Finansowanie inwestycji firmy poprzez leasing w Polsce.....	85
4.1.	Rosnące znaczenie gospodarcze leasingu od przełomu w 1989 roku.	85
4.2.	Leasing na tle innych źródeł finansowania.	87
4.2.1.	Leasing a emisja papierów wartościowych.	90
4.2.2.	Leasing a środki własne przedsiębiorstw.	90
4.2.3.	Leasing a dzierżawa (najem).	91
4.2.4.	Leasing a faktoring.....	92
4.3.	Ekonomiczne uwarunkowania rozwoju leasingu.	93
4.3.1.	Korzyści płynące z finansowania inwestycji poprzez leasing.	95
4.3.2.	Zagrożenia związane z leasingiem i bariery dla jego rozwoju.	98
4.4.	Aktualna sytuacja polskiego rynku leasingu.....	100
4.5.	Obraz rozwoju rynku leasingu w Polsce oraz dominująca struktura przedmiotowa w latach 2003 – 2006, na przykładzie danych dwóch czołowych spółek leasingowych z głównych segmentów rynku.	105
5.	Leasing a kredyt – analiza porównawcza.	111
5.1.	Leasing i kredyt jako źródła finansowania inwestycji.....	111
5.1.1.	Kredyt bankowy.....	112
5.1.2.	Leasing.	114
5.2.	Leasing a kredyt – porównanie w ujęciu ogólnym.	116
5.3.	Leasing a kredyt – porównanie w aspekcie prawnopodatkowym.	119
5.4.	Porównanie czysto ekonomicznego rachunku opłacalności leasingu i kredytu bankowego.....	124

Podsumowanie

Spis literatury

Akty normatywne

Wstęp

Leasing to jedno z wielu narzędzi finansowych, funkcjonujących powszechnie w światowej gospodarce rynkowej od ponad ćwierć wieku, a w Polsce przez długi okres nieznane, bo zaistniało na dobre dopiero po przełomie ustrojowym z roku 1989.

Istotą umowy leasingu jest nabycie przez podmiot finansujący określonej rzeczy od oznaczonego zbywcy i oddanie przedmiotu transakcji korzystającemu do używania, w zamian za wnoszone przez niego okresowe płatności, zwane czynszem bądź ratą leasingową.

Leasing jest dziś w Polsce najczęściej wykorzystywanym, obok kredytu bankowego, instrumentem finansowania inwestycji przez przedsiębiorców, którzy mają pomysł na zrealizowanie przedsięwzięcia rozwojowego, ale nie posiadają odpowiedniego kapitału, aby te zamierzenia urzeczywistnić.

Początkowy brak regulacji prawnych leasingu skutkował dużą swobodą interpretacji niedoskonałego prawa, a różne interpretacje zagadnienia, przede wszystkim przez urzędy skarbowe, hamowały wyraźnie rozwój zjawiska. Leasing funkcjonował bowiem do niedawna w naszym kraju jako umowa nienazwana, jako że brak było odrębnego unormowania tematu w kodeksie cywilnym, natomiast na potrzeby prawa podatkowego, organy skarbowe, odnosząc się do transakcji leasingu, stosowały przepisy właściwe dla najmu, dzierżawy lub umów o podobnym charakterze.

Dynamicznie rozwijający się w latach 90 – tych rynek usług leasingowych w Polsce, wymusił na ustawodawcy wprowadzenie szczegółowych regulacji prawnych zjawiska leasingu i stworzenie przez to ram prawnych dla umowy leasingu.

Cywilnoprawna regulacja umowy leasingu obowiązuje od dnia 9 grudnia 2000 roku.

Natomiast od dnia 1 października 2001 roku wprowadzone zostało unormowanie prawne zagadnienia w zakresie prawa podatkowego, jako że właśnie z tą datą weszły w życie nowe przepisy, którym zostały poświęcone odrębne rozdziały 4a ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych.

Z dniem 1 stycznia 2002 roku wprowadzona została także nowelizacja ustawy o rachunkowości, która uregulowała zjawisko leasingu na gruncie prawa bilansowego.

Niniejsza praca jest próbą usystematyzowania wiedzy na temat zagadnienia leasingu oraz porównania leasingu z innymi, konkurencyjnymi wobec niego, metodami finansowania inwestycji, przede wszystkim zestawienie zalet i wad leasingu na tle kredytu bankowego.

W rozdziale I autor przedstawił genezę powstania leasingu jako zjawiska gospodarczego oraz ewolucję jego rozwoju w czasie, a także pokazane zostały różne odmiany leasingu i ich cechy charakterystyczne.

Tematem rozdziału II jest prezentacja obowiązujących przepisów prawnych regulujących funkcjonowanie umowy leasingowej na gruncie prawa cywilnego i podatkowego.

W rozdziale III przedstawiony został rachunkowościowy aspekt transakcji leasingu, przede wszystkim zasady księgowania operacji związanych z umową leasingu na kontach podmiotów oraz zasady ich prezentacji w dokumentach finansowych uczestników transakcji.

W rozdziale IV zaprezentowano główne cechy leasingu jako instrumentu finansowania inwestycji. Przedstawione zostały wady i zalety leasingu, których analiza pozwoli na dostrzeżenie przyczyn wysokiej popularności leasingu wśród polskich przedsiębiorstw. Dla uświadomienia jak dynamicznie rosło znaczenie gospodarcze leasingu w naszym kraju, a wzrost ten trwa do

dnia dzisiejszego, pokazany został obraz rozwoju rynku leasingowego w Polsce, a także omówiona została struktura przedmiotowa leasingu, której analiza umożliwia zaobserwowanie dominujących na rynku trendów.

Rozdział V w całości poświęcony został analizie porównawczej leasingu z kredytem bankowym, jako że są to obecnie dwa podstawowe źródła finansowania inwestycji przez przedsiębiorców w Polsce.

1. Leasing- definicja, historia oraz rodzaje leasingu.

1.1. Geneza leasingu.

Pojęcie „leasing” pochodzi od angielskiego słowa *to lease*, co oznacza wdzierżawić, oddać, wypożyczyć.

Jest to rodzaj umowy cywilnoprawnej, na podstawie której jedna strona, zwana finansującym lub leasingodawcą, przekazuje drugiej stronie – korzystającemu lub inaczej leasingobiorcy - prawo do korzystania lub korzystania i pobierania pożytków z określonego dobra, na pewien określony w umowie czas, w zamian za ustalone ratalne opłaty leasingowe.

W sensie ekonomicznym określenie leasingu jest zdefiniowane jako jeden ze sposobów kredytowania i finansowania przedsięwzięcia, inwestycji. Jest to sposób realizacji inwestycji na szczególnych warunkach, jako że pozwala uniknąć poniesienia nakładów kapitałowych przez inwestora. Dzieje się tak, dlatego że koszty użytkowania określonego dobra są pokrywane na bieżąco, z dochodów jakie inwestor generuje dzięki użytkowaniu konkretnego dobra, będącego przedmiotem leasingu.¹

Do polskiego języka prawnego określenie „leasing” weszło w 1991 roku jako *terminus technicus*. Nie istnieje więc potrzeba jego tłumaczenia. Chociaż na dowód tego, że nie jest to trudne, można przytoczyć próby zastąpienia tego pojęcia polskimi odpowiednikami. Na przykład w ustawie z 1981 roku o stosunkach cywilnoprawnych w handlu międzynarodowym wyraz leasing

¹ Dębski W., Kozera K., Leasing czy kredyt, Poltext, Warszawa 1991, s.11

zastąpiono, stosując opisowe sformułowanie typu „najem na okres używalności rzeczy”.²

1.1.1. Historia leasingu- jego powstanie i ewolucja.

Chociaż w praktyce gospodarczej leasing zaczął odgrywać znaczącą rolę dopiero w latach pięćdziesiątych XX wieku, to jego początków można doszukiwać się znacznie wcześniej.³ Jak twierdzi J. Poczobut, już w czasach starożytnych, w Egipcie i Mezopotamii, zawierano prymitywne umowy najmu i dzierżawy, o których można by powiedzieć dziś, że miały charakter umowy leasingowej. Gliniane tabliczki zapisane pismem klinowym, znalezione około 3000 lat przed Chrystusem, świadczą także o istnieniu podobnych umów w Państwie Sumerów. Natomiast pierwsze uregulowania prawne tychże umów datuje się na XVIII w. p.n.e. i pochodzą one z kodeksu władcy Babilonii Hammurabiego. Nie ulega jednak wątpliwości, że korzenie leasingu tkwią w rzymskiej umowie najmu rzeczy zwanej *locatio conductio rei*, której forma ostateczna ukształtowała się w II w. p.n.e. jako kontrakt konsensualny.⁴

Dla zrozumienia, dlaczego umowa najmu zaczęła odgrywać znaczącą rolę jako jedna z form organizowania produkcji w epoce starożytnej, konieczne jest uświadomienie sobie, z jaką sytuacją gospodarczo-społeczną mieliśmy do czynienia w ówczesnych państwach. Podział społeczeństwa opierał się bowiem na wyodrębnieniu grup społecznych ze względu na kryterium posiadania ziemi i wszelkiego bogactwa. Ta sytuacja sprawiła, że warunki najmu były ustalane przez reprezentantów grupy posiadającej środki produkcji- ziemia, budynki, narzędzia. Natomiast obywatele należący do tych

² Poczobut J., Umowa leasingu w prawie krajowym i międzynarodowym, Wydawnictwo Prawnicze PWN, Warszawa 1995, s.25

³ Kruczelak K., Leasing i jego gospodarcze zastosowanie, Wydawnictwo Prawnicze PWN, Warszawa 1996, s.11

⁴ Poczobut J., op. cit., s.25-26

słabszych ekonomicznie i społecznie grup byli niejako zmuszeni do przystępowania do tychże umów na z góry podyktowanych warunkach. Przedmiotem najmu były określone rzeczy ruchome bądź nieruchomości, oddawane tylko do używania lub do używania i pobierania pożytków. Umowy te zawierane były na określony z góry czas, w przypadku ziemi był to zwykle okres 5 lat, co wiązało się ściśle z czasem trwania kadencji cenzorów wydzierżawiających grunty państwowe. Najem rzeczy rozwijał się dynamicznie w starożytnym Rzymie, jako że właściciele majątków ziemskich zamiast utrzymywać własnych pracowników i narzędzi przez okrągły rok, zaczęli preferować rozwiązanie znacznie mniej kosztowne, czyli wynajmowanie do pracy cudzych narzędzi i niewolników.⁵

W Wielkiej Brytanii początkowo funkcjonował właściwie tylko leasing długoterminowy- tzw. *lease*. Stosowany był do końca XVIII wieku, a jego przedmiot stanowiły wyłącznie nieruchomości, a rzeczy ruchome jedynie wówczas, gdy pozostawały z tą nieruchomością w ścisłym związku. Potrzeba stosowania tych długoterminowych umów, zbliżonych w swej formie do dzierżawy, wywodziła się z przekonania, iż na nieograniczoną własność ziemi w Królestwie Brytyjskim wyłączność miała korona. Ten fakt znacznie utrudniał obrót nieruchomościami w Wielkiej Brytanii, a *lease* był dobrą alternatywą dla bezpośredniego nabycia nieruchomości. Postępujący rozwój gospodarki towarowej, przyczynił się do rosnącego różnicowania potrzeb producentów i konsumentów, co dalej miało swój wyraz w kształtowaniu się poglądu, iż przedmiotem *lease* mogą być także rzeczy ruchome. Chociaż ta zmiana podejścia do leasingu znajduje swoje odbicie w aktach prawnych już od końca XIII stulecia, to dopiero rewolucja przemysłowa z pierwszej połowy XIX wieku przyczyniła się do spopularyzowania długoterminowych umów, których przedmiotem były rzeczy ruchome. To właśnie w wynalezieniu nowych środków transportu, mechanizacji rolnictwa, a także w rozwoju kolei,

⁵ Ibidem, s.26-28

należy szukać przyczyn tak gwałtownego wzrostu znaczenia umów leasingowych. Po zakończeniu pierwszej wojny światowej dodatkową motywacją do stosowania leasingu stały się korzyści podatkowe. W latach trzydziestych ubiegłego stulecia podwyższono bowiem dość wyraźnie stopę podatku dochodowego, a podmiotom umowy leasingowej stworzono wówczas możliwość odliczenia od kwoty podatku dochodowego, kwoty odpowiadającej odpisom amortyzacyjnym z tytułu leasingu. Do 1940 roku prawo do takich działań miały obydwie strony umowy-zarówno korzystający jak i udostępniający-co potwierdził swym wyrokiem w 1939 roku Sąd Apelacyjny. Taki stan prawny został jednak zmieniony już rok później poprzez ustawę skarbową, której to zapis wyraźnie określił, komu przysługuje prawo do dokonywania odpisów amortyzacyjnych.

Do połowy ubiegłego stulecia w Stanach Zjednoczonych kolejne etapy rozwoju leasingu przebiegały podobnie jak w Wielkiej Brytanii. Przedmiotem umów leasingowych mogły być początkowo również wyłącznie nieruchomości. Wykorzystanie leasingu na większą skalę zaczęło się dopiero po zakończeniu drugiej wojny światowej. Był to moment, w którym gospodarka amerykańska zaczęła nabierać szybkiego tempa wzrostu. Rosła wyraźnie ilość inwestycji i kapitał własny inwestorów coraz częściej przestawał być wystarczającym źródłem finansowania przedsięwzięć. Potrzebne było rozwiązanie alternatywne. Zaczęły więc powstawać pierwsze spółki zajmujące się wyłącznie leasingiem. Odnosiły one sukces rynkowy, czego dowodem były stale rosnące dochody. To powodzenie „małych graczy” dało impuls dla dużych i silnych instytucji finansowych, przede wszystkim banków, do wkroczenia w ten obiecujący „interes leasingowy”. Dla spółek leasingowych został opracowany specjalny system kredytowy i ubezpieczeniowy, a asortyment rzeczy będących przedmiotem leasingu, stale

się rozrastał.⁶ W 1952 roku została założona w San Francisco spółka „United States Leasing Componation”, która leasingowała środki produkcji dla przemysłu spożywczego. Była to pierwsza firma profesjonalnie zajmująca się leasingiem i to właśnie datę jej powstania przyjmuje się za datę wkroczenia leasingu w nową fazę - tzw. *leasing drugiej generacji*.

Idea leasingu, wraz z jego szerokim gospodarczym zastosowaniem, dotarła do Europy Zachodniej w latach sześćdziesiątych XX wieku. Liczne spółki leasingowe w Austrii, Belgii, Francji, Niemczech czy Szwajcarii powstawały głównie przy udziale spółek amerykańskich. Wzorowały się na firmach z USA, przede wszystkim w zakresie treści formularzy umów leasingowych i ogólnych warunków transakcji.⁷

Leasing odgrywa znaczącą rolę wśród form finansowania inwestycji w krajach wysoko rozwiniętych, jako że jest on bardzo korzystną formą obrotu gospodarczego. Szczególnie duże znaczenie ta metoda kredytowania przedsięwzięcia ma dla korzystającego, który wynajmuje sprzęt lub nieruchomość na zasadach opłat ratalnych, nie będąc właścicielem rzeczy. Stosowanie leasingu przyczynia się więc do zwiększenia płynności środków obrotowych korzystającego, ponieważ inwestycje są w całości finansowane z obcych środków. W ten sposób podmiot zachowuje część kapitału, którą może swobodnie rozdysponować.⁸ Na potwierdzenie opinii, że leasing stał się powszechną formą obrotu gospodarczego na świecie, można przytoczyć chociażby dane statystyczne z USA, mówiące o odsetku inwestycji zrealizowanych za pośrednictwem leasingu- 0,5 % w 1953 roku, 10% w 1971 roku a aktualnie około 30%.

W 1972 roku została utworzona organizacja LEASEUROPE, czyli Europejska Federacja Związków Spółek Leasingowych z siedzibą w Brukseli. Obecnie zrzesza ona 34 państwa, a jej celem jest ułatwienie współpracy

⁶ Ibidem, s.28-34

⁷ Kruczelak K., op. cit., s. 12

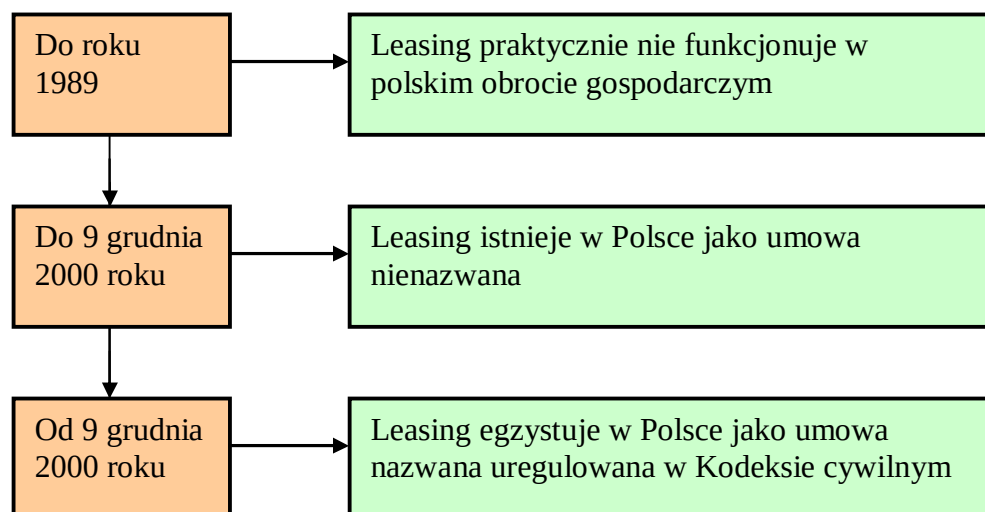
⁸ Załupka D., Żyniewicz M., Oficyna Wydawnicza „Unimex”, Wrocław 2001, s. 11

krajom zrzeszonym oraz promocja leasingu jako kluczowej formy finansowania dla przedsiębiorstw. O niebagatelnej roli leasingu świadczą również dane, prezentujące odsetek inwestycji dokonanych przy zastosowaniu leasingu w niektórych krajach należących do organizacji LEASEUROPE. I tak wielkości te, odpowiednio w Estonii, na Węgrzech, w Polsce, we Francji, w Czechach, w Niemczech, w Rumunii, w Portugalii, w Wielkiej Brytanii, we Włoszech, Francji i Hiszpanii, wynoszą: 29,9%, 22,1%, 22%, 19,6%, 19,6%, 18%, 17,7%, 11,4%, 13,7%, 13,6% (dane za 2003 rok).⁹

1.1.2. Historia leasingu w Polsce.

Poniższy schemat ilustruje postęp rozwoju leasingu w Polsce oraz ewolucję jego sytuacji prawnej:

Rysunek nr 1



Źródło: opracowanie własne

Leasing zaczął gwałtownie rozwijać się wraz ze zmianami ustrojowymi w Polsce w 1989 roku. Do tego momentu transakcje leasingu w obrocie gospodarczym były rzadkością, a swoją konstrukcją upodabniały się bardziej

⁹ Dane organizacji LEASEUROPE, www.leaseurope.org

do umów dzierżawy bądź umów sprzedaży na raty niż do aktualnie znanej formy umowy leasingowej. Przełom 1989 roku oraz wprowadzenie w życie dwóch niezwykle ważnych ustaw z punktu widzenia ustroju gospodarczego Polski (ustawa o działalności gospodarczej i o działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych), stworzyło dobry grunt dla powstania firm zajmujących się leasingiem. W latach 1995-1996 istniało już prawie sto takich podmiotów. Znaczna część tych spółek wywodzi się z instytucji bankowych, które postanowiły zaistnieć na tym rynku, dostrzegając jego dynamiczne tempo rozwoju.¹⁰

Umowa leasingu została uregulowana odrębnie w polskim kodeksie cywilnym dopiero 9 grudnia 2000 roku. Wcześniej funkcjonowała jako umowa nienazwana, co zgodnie z podstawową zasadą prawa zobowiązań- zasadą swobody umów- było dopuszczalne przez polski system prawny. Początkowy brak uporządkowania prawnego przyczynił się do pojawienia się nieporozumień i sporów pomiędzy leasingobiorcami a organami państwowymi(głównie organami podatkowymi).¹¹ Te problemy natury prawnej nie stanowiły jednak przeszkody dla postępującego rozwoju firm leasingowych w Polsce. Leasing zaczął uchodzić za wygodny, tani i popularny sposób pozyskiwania kapitału na inwestycje. Stał się alternatywnym źródłem finansowania dla kredytów czy pożyczek bankowych. Podstawową korzyścią wynikającą ze stosowania leasingu była możliwość szybszego, niż w drodze normatywnej amortyzacji, umieszczania wydatku inwestycyjnego w kosztach uzyskania przychodu.¹²

Przed odrębnym uregulowaniem umowy leasingu w prawie cywilnym, strony kształtowały umowy o tym charakterze na podstawie artykułu 353¹ kodeksu cywilnego, traktującym o zasadzie swobody zawierania umów. Zgodnie z tym przepisem strony mogły dowolnie zawrzeć umowę, pod

¹⁰ Załupka D., Żyniewicz M., op. cit., s. 39

¹¹ Gołda M., Leasing, wydanie 2, Difin, Warszawa 2003, s. 18-19

¹² Załupka D., Żyniewicz M., op. cit., s. 40

warunkiem tylko, że jej treść bądź cel nie pozostawały w sprzeczności z naturą stosunku prawnego, przepisami obowiązującego prawa ani z zasadami współżycia społecznego. Dzięki takiemu rozwiązaniu, strony mogły określać swoje prawa i obowiązki w taki sposób, aby umowa w największym stopniu wyrażała wzajemne interesy i potrzeby zainteresowanych. Formalnie akt prawny w tej formie pozostawał ciągle jako umowa nienazwana. Pomimo to, stało się możliwe na gruncie polskiego prawa stosowanie w praktyce umów leasingu, z precyzyjnie określonymi stronami -leasingodawcą jako właścicielem konkretnej rzeczy i leasingobiorcą jako jej używającym.¹³

Dla potrzeb jasności zasad podatkowego rozliczenia skutków zawartych umów leasingu opracowana została ustawa, uchwalona dnia 6 marca 1993 roku, której postanowienia obowiązywały od 16 kwietnia 1993 roku. Ustawa ta uzależniła precyzyjnie sposób kwalifikacji kosztów i przychodów od tego, czy przedmiot leasingu zaliczany był do składników majątku korzystającego czy finansującego. Obie strony umów zawartych przed dniem 16 kwietnia 1993 roku, zobligowano do zgłoszenia faktu ich zawarcia do końca kwietnia tego roku. Takie zawiadomienie powinno mieć miejsce w urzędzie skarbowym właściwym dla podatnika dokonującego zgłoszenia, a jego celem było uniemożliwienie antydatowania umów zawartych po 16 kwietnia 1993 roku.¹⁴

Kolejnym kluczowym dla uporządkowania reguł leasingu i jego skutków podatkowych w Polsce, jest rozporządzenie ministra finansów z dnia 6 kwietnia 1993 roku. Reguluje ono zasady, kiedy dany przedmiot zaliczany był do składników majątkowych jednej lub drugiej strony umowy. Przepisy zawarte w tym akcie prawnym, dały faktyczną podstawę do umownego podziału leasingu w Polsce na finansowy i operacyjny. Kiedy bowiem rzecz, będącą przedmiotem umowy, klasyfikowano jako składnik majątku

¹³ Ożóg I., Leasing a podatek dochodowy, Warszawa 1995, s. 25-26

¹⁴ Ibidem, s. 48-49

finansującego, mówiono o leasingu operacyjnym. Jeśli natomiast rzecz ta była zaliczana do majątku korzystającego, uważano, że jest to leasing finansowy.¹⁵

Na mocy tego rozporządzenia do składników majątku leasingodawcy zaliczano rzecz lub prawa majątkowe stanowiące przedmiot umowy, gdy spełniony był jeden z trzech warunków:

- o umowa została zawarta na czas nieoznaczony
- o umowę zawarto na czas oznaczony, lecz bez prawa do nabycia rzeczy przez leasingobiorcę, lub istniała możliwość wypowiedzenia tego prawa
- o umowę zawarto na czas oznaczony, zawiera ona prawo do nabycia rzeczy i nie ma opcji jego wypowiedzenia i równocześnie:
 - a. podstawowy okres umowy, której przedmiotem są prawa majątkowe, ruchomości bądź nieruchomości (z wyłączeniem gruntów), wynosi co najmniej 40% normatywnego okresu amortyzacji, a suma opłat ustalona w podstawowym okresie umowy jest niższa od wartości netto tych rzeczy lub praw
 - b. suma powyższych opłat określonych w umowie, której przedmiotem są grunty, nie przekracza wartości rynkowej gruntu w dniu zawarcia umowy

W przypadku, kiedy umowa nie spełniała jednego z powyższych kryteriów, traktowano ją jako leasing finansowy, a jej przedmiot zaliczano wtedy do majątku leasingobiorcy. Podział ten był o tyle istotny, że różne były skutki podatkowe oraz gestia odpisów amortyzacyjnych dla stron umowy jednego bądź drugiego rodzaju. W sytuacji, gdy transakcję klasyfikowano jako leasing operacyjny, odpisów amortyzacyjnych dokonywał finansujący, a pełne raty leasingowe stanowiły koszt uzyskania przychodu dla

¹⁵ Ibidem, s. 32

korzystającego. Natomiast gdy mieliśmy do czynienia z leasingiem finansowym, amortyzacja przedmiotu umowy leżała w gestii leasingobiorcy.¹⁶

1.2. Rodzaje leasingu.

Dynamiczny rozwój transakcji leasingu na przestrzeni ostatnich dziesięcioleci doprowadził w efekcie do wykrystalizowania się wielu jego odmian i konstrukcji. W zależności od wyodrębnionych kryteriów, klasyfikacja rodzajów leasingu może być dosyć szeroka.

Najpopularniejszy i zarazem podstawowy podział, przyjmujący za kryterium czas trwania umowy, łączną wysokość opłat oraz zakres zobowiązań stron, wyróżnia leasing finansowy i operacyjny:

- 1) Leasing finansowy, określany też jako kapitałowy, właściwy lub finansowany.

W umowie tego typu przedmiot leasingu zalicza się do majątku korzystającego, w którego też gestii leżą odpisy amortyzacyjne, obniżające u niego podstawę opodatkowania podatkiem dochodowym, a jego kosztem uzyskania przychodu jest tylko „odsetkowa” część opłaty leasingowej, będąca jednocześnie przychodem dla finansującego.

Umowy leasingu finansowego zawiera się z reguły na okres oznaczony, zbliżony do okresu gospodarczej używalności przedmiotu umowy. W okresie tym powinna istnieć możliwość korzystania z danego dobra i czerpania z niego pożytków, a finansujący najczęściej uzyskuje pełny zwrot poniesionych nakładów (koszt zakupu dobra, koszt kredytowania, zysk). W praktyce czas trwania umowy wynosi przynajmniej 75% czasu normatywnego umorzenia przedmiotu transakcji. Zazwyczaj umowy te mają charakter średnioterminowy, od 3 do 10 lat, a suma opłat wynosi co najmniej 90%

¹⁶ Załupka D, Żyniewicz M., op. cit., s. 62-64

wartości rynkowej danego dobra.¹⁷ Należy zwrócić uwagę, że w umowach tego typu często występuje klauzula, zwana opcją zakupu. Wyraża ona prawo korzystającego do zakupu przedmiotu leasingu po cenie uwzględniającej stopień jego zużycia oraz spłatę jego wartości w trakcie realizacji umowy. Trzeba tu zaznaczyć, że pomimo istnienia tzw. opcji zakupu, umowa leasingu nie jest tożsama z umową sprzedaży. Jak zauważa bowiem M. Gołda „(...) nie przenosi ona prawa własności przedmiotu leasingu z finansującego na korzystającego, po jej zakończeniu, w formie np. ostatniej okresowej płatności leasingowej (raty). Jej istotą nie jest sprzedaż środków trwałych(...), lecz oddanie ich do odpłatnego używania lub również pobierania pożytków na czas oznaczony.”¹⁸

2) Leasing operacyjny, zwany również bieżącym.

W przypadku leasingu operacyjnego, przedmiot umowy klasyfikowany jest do majątku finansującego. On też dokonuje odpisów amortyzacyjnych z tytułu posiadania rzeczy i zalicza do swojego przychodu całe raty leasingowe, które stanowią jednocześnie koszt uzyskania przychodu dla korzystającego. Brak jest tu więc podziału na część odsetkową i kapitałową czynszu leasingowego.

Cechę charakterystyczną tego rodzaju transakcji stanowi fakt, że przedmiot umowy oddawany jest leasingobiorcy najczęściej na czas krótszy od jego okresu gospodarczej używalności. W praktyce czas trwania umowy wynosi od 2 do 5 lat. Jest to okres zbyt krótki, aby leasingodawca uzyskał, w ramach jednej transakcji, pełny zwrot poniesionych nakładów na zakup przedmiotu umowy. Finansujący, aby zatem zrekompensować zainwestowany przez siebie kapitał i osiągnąć zysk, musi zawrzeć kolejne umowy, których

¹⁷ Snopczyński M., *Opodatkowanie leasingu*, wydanie 2, Wydawnictwo C.H. BECK, Warszawa 2002, s. 6

¹⁸ Gołda M., *op. cit.*, s. 28-29

przedmiotem pozostanie to samo dobro inwestycyjne. Alternatywnie może także sprzedać dane dobro korzystającemu lub innej osobie trzeciej.¹⁹

Poza tym najistotniejszym podziałem, można wyróżnić również inne rodzaje leasingu, w zależności od zastosowanego kryterium.

Biorąc pod uwagę liczbę podmiotów uczestniczących w transakcji leasingowej wyodrębnia się:

§ Leasing bezpośredni, czyli forma umowy, gdzie finansujący jest jednocześnie producentem, dostawcą rzeczy, którą udostępnia korzystającemu. Ta odmiana leasingu jest zatem alternatywnym sposobem dla przedsiębiorstwa produkcyjnego, w stosunku do sprzedaży bezpośredniej, na czerpanie zysków ze swojej działalności.

§ Leasing pośredni, którego cechą charakterystyczną jest większa, niż w przypadku leasingu bezpośredniego, liczba uczestników transakcji. Pomiędzy producentem (dostawcą) dobra i korzystającym pojawia się trzeci podmiot, finansujący zakup owego dobra i przekazujący go dalej w użytkowanie w ramach umowy leasingu. Najczęściej w roli takiego pośrednika występują specjalistyczne przedsiębiorstwa leasingowe, ale mogą to być także banki, firmy ubezpieczeniowe lub inne instytucje finansowe. Bardzo często w tych transakcjach uczestniczy jeszcze jeden podmiot, który refinansuje firmę leasingową.²⁰

§ Leasing zwrotny (z ang. *sale and leaseback*), to szczególna forma transakcji, która dotyczy najczęściej leasingu finansowego. W tej odmianie umowy, tak jak w leasingu bezpośrednim, występuje dwóch uczestników: finansujący i korzystający. Cechą wyróżniającą stanowi jednak w tym przypadku fakt, że korzystający jest równocześnie dostawcą rzeczy będącej

¹⁹ Ibidem, s. 29

²⁰ Okręglicka M., Leasing-Aspekty prawne, organizacyjne i ekonomiczne, Difin, Warszawa 2004, s. 31-32

przedmiotem umowy. Schemat operacji leasingu zwrotnego polega na tym, że właściciel danego dobra (przyszły leasingobiorca) sprzedaje je firmie leasingowej (strona finansująca), a następnie to samo dobro bierze w użytkowanie w ramach zawieranej transakcji leasingowej. Łatwo zauważyć, że szczególne korzyści odnosi tutaj korzystający, który upłynnia swoje aktywa zamieniając środek trwały na środki pieniężne. Uzyskany w ten sposób kapitał płynny może przeznaczyć na dalsze inwestycje, a jednocześnie nie traci możliwości nieprzerwanego korzystania ze sprzedanego dobra.²¹

Przyjmując za kryterium podziału zakres obciążenia stron umowy leasingu dodatkowymi nakładami i świadczonymi usługami, można wyróżnić:²²

§ Leasing czysty i pełny. O leasingu czystym (dominującym w Polsce) mówi się wtedy, gdy to po stronie korzystającego spoczywa obowiązek ponoszenia niezbędnych wydatków związanych z utrzymaniem i eksploatacją rzeczy, takich jak naprawy, remonty, ubezpieczenie czy konserwacja. Jeśli obowiązek ten leży na finansującym, jest to wówczas leasing pełny.

§ Leasing mokry i suchy. Z leasingiem mokrym mamy do czynienia, gdy finansujący, w ramach użytkowania przedmiotu, oferuje klientom dodatkowe usługi, takie jak szkolenia pracowników czy dostarczanie surowców. W leasingu suchym takich usług nie ma.

Biorąc pod uwagę charakter przedmiotu umowy wskazać można:

§ Leasing dóbr inwestycyjnych, wykorzystywanych w prowadzonej przez korzystającego działalności gospodarczej. Chodzi tu zarówno o ruchome środki produkcji (maszyny, urządzenia, środki transportu), jak i o nieruchomości (budynki, budowle, kompletne zakłady produkcyjne).

²¹ Gołda M., op. cit., s. 36-37

²² Okręglicka M., op. cit., s. 34-35

§ Leasing dóbr konsumpcyjnych, wykorzystywany przez korzystającego do własnych, prywatnych potrzeb.

§ Leasing dóbr unikatowych, jest szczególną formą transakcji o charakterze umowy długoterminowej lub umowy leasingu finansowego z opcją zakupu przedmiotu przez korzystającego. Dobra, których ten rodzaj transakcji dotyczy (np. systemy informatyczne, linie technologiczne), produkowane są na specjalne zamówienie leasingobiorcy i według dokładnie przez niego określonych zaleceń. Z uwagi na powyższy fakt, ów korzystający pozostaje po zakończeniu transakcji właściwie jedynym użytkownikiem, który będzie potrafił wykorzystywać i eksploatować dane dobro w sposób optymalny i opłacalny.²³

Klasyfikacja ze względu na czas trwania umowy:

§ Leasing krótkoterminowy, gdy okres trwania umowy nie przekracza 3 lat

§ Leasing średnioterminowy, gdy okres ten waha się od 3 do 10 lat

§ Leasing długoterminowy, gdy okres ten jest dłuższy niż 10 lat

Niektórzy autorzy przeprowadzają ten podział według innych przedziałów czasowych, przyjmując za dolną granicę okres 1 roku a za górną 5 lat, jednak zaprezentowany powyżej podział wydaje się być najpowszechniejszy.

Chociaż czas trwania transakcji leasingowej zależy od wielu czynników (np. rodzaj przedmiotu umowy, oczekiwania korzystającego), to dominującą rolę odgrywa leasing średnioterminowy, czyli operacje trwające od 3 do 10 lat. Wynika to z faktu, że większość rzeczy, będących przedmiotem umów leasingowych, zużywa się właśnie w tym okresie.

Jeśli przyjąć za kryterium całkowitą sumę opłat wniesionych przez korzystającego, wyodrębnić można:

²³ Snopczyński M., op. cit., s. 11-12

§ Leasing z pełnym zwrotem kosztów (z ang. *full pay-out tease*), gdy suma opłat za korzystanie z rzeczy jest nie mniejsza niż całkowite nakłady poniesione przez finansującego (zakup przedmiotu, koszt kredytowania oraz zysk). W tym przypadku inwestycja zwraca się leasingodawcy w ramach jednej transakcji.

§ Leasing z częściowym zwrotem kosztów (z ang. *non-full pay-out tease*), gdy jedna transakcja to za mało, aby inwestycja zwróciła się finansującemu, bo poniesione przez niego nakłady są większe niż suma opłat wniesionych przez korzystającego w ramach tej jednej umowy.²⁴

Warto również wymienić i opisać pokrótce kilka innych charakterystycznych odmian leasingu:

a) Leasing tenencyjny, którego nazwa pochodzi od łacińskiego słowa *tenere*, co oznacza trzymać, dzierżyć. Cała operacja ma charakter dosyć złożony i składa się na nią właściwa umowa leasingu, umowa tenencji oraz umowa użytkowania. Schemat tej operacji wygląda tak, że finansujący kupuje prawa do użytkowania rzeczy od jej właściciela, a następnie oddaje ją w leasing podmiotowi trzeciemu, który jest z reguły powiązany kapitałowo z właścicielem lub przez niego wskazany. Widać tu podobieństwo do zasad leasingu zwrotnego, jednak istotą tej operacji jest brak konieczności przenoszenia prawa własności rzeczy na finansującego oraz fakt, że korzystającym z rzeczy objętej tenencją nie jest jej właściciel.

Wszystkie trzy strony leasingu tenencyjnego czerpią z umowy określone korzyści: właściciel rzeczy uzyskuje wynagrodzenie za ustanowienie użytkowania oraz dalej dokonuje odpisów amortyzacyjnych, korzystający wlicza w koszty uzyskania przychodu całość rat leasingowych, a finansujący osiąga zysk poprzez realizowanie operacji oraz wlicza w swoje koszty

²⁴ Gołda M., op. cit., s. 35; 38-39

uzyskania przychodu kwotę zapłaconą właścicielowi za prawa do użytkowania. Transakcja tenencji jest wykorzystywana przede wszystkim dla potrzeb leasingu nieruchomości, jako że pozwala ona uniknąć ogromnych kosztów wiążących się z przechodzeniem prawa własności (opłaty skarbowe, notarialne, sądowe).

b) Leasing „norweski” („z góry”) to odmiana umowy, wbrew pozorom wywodząca się nie z Norwegii a z Polski, która kiedyś była w Polsce bardzo popularna, a dziś odgrywa raczej marginalną rolę. Jej istota polegała na uiszczeniu opłaty wstępnej w wysokości zbliżonej do sumy wszystkich opłat wynikających z zawartej umowy leasingu. Korzystający mógł więc jednorazowo wliczyć w koszty uzyskania przychodów cały nakład równy praktycznie wartości nabytego dobra. Taki schemat pozwalał na generowanie wielkich korzyści podatkowych, co napotkało na ostry opór ze strony urzędów skarbowych, które przekwalifikowały tego typu operacje na „ukrytą” umowę sprzedaży.

c) Leasing „mieszany” składał się z dwóch operacji: leasingu operacyjnego i leasingu finansowego. Podstawową jego zaletą było korzystanie z pozytywnych cech obu jego składowych transakcji. Schemat leasingu mieszanego wyglądał tak, że w pierwszej fazie umowy leasingobiorca użytkował rzecz na zasadach leasingu operacyjnego, co umożliwiało zaliczanie w koszty uzyskania przychodu pełnego comiesięcznego czynszu. Po zakończeniu tej fazy strony zawierały umowę opierającą się o reguły leasingu finansowego, której przedmiotem pozostawała ta sama rzecz. Finałem całej transakcji było przejście własności rzeczy na korzystającego, bez konieczności ustalania odpowiedniej wartości wykupu.²⁵

²⁵ Ibidem, s.38; 40-42

d) Leasing lombardowy jest konstrukcją, która ma złagodzić zasady weryfikacji klientów i została opracowana właśnie dla klientów o słabszej kondycji finansowej. Zakłada ona, że korzystający wnosi dużą opłatę wstępną (do 50% wartości rzeczy), a w zamian za to finansujący obniża zdecydowanie swoje wymagania związane z dokumentowaniem sytuacji finansowo-ekonomicznej korzystającego. Leasing lombardowy redukuje czas załatwiania niezbędnych formalności i dotyczy z reguły nowych samochodów, o wartości nieprzekraczającej określonego progu.

e) Clifing stanowi odmianę leasingu finansowego, ukształtowaną w odpowiedzi na restrykcyjne ograniczenia ze strony fiskusa, powodujące niemożność zaliczenia w koszty pełnych wydatków związanych z użytkowaniem niektórych typów samochodów. Chodzi tu mianowicie o samochody osobowe oraz inne pojazdy o dopuszczalnej ładowności do 500 kilogramów, dla których ustawodawca ograniczył możliwość dokonywania odpisów amortyzacyjnych do kwoty 20000 EURO (przeliczonych na złotówki po średnim kursie NBP). Dlatego pojazdy o wartości nieprzekraczającej właśnie tego progu-20 tys. EURO- stały się przedmiotem clifingu. Istotą clifingu jest zrównanie wysokości czynszu leasingowego z odpisem amortyzacyjnym, dzięki czemu pełny wydatek poniesiony na zakup samochodu można było wpisać w koszty uzyskania przychodu.²⁶

f) IBM Lease to szczególny rodzaj umowy leasingu operacyjnego, mający zastosowanie do rzeczy podlegających szybkiemu zużyciu technologicznemu (np. oprogramowanie komputerowe). W ramach tej transakcji korzystający ma prawo odstąpić od umowy przed terminem jej zakończenia, jeśli jej

²⁶ Załupka D., Żyniewicz M., op. cit., s. 28-32; 34-35

przedmiot stanie się przestarzały. Wówczas na korzystającym spoczywa obowiązek znalezienia kontrahenta w celu sprzedaży dobra.²⁷

Powyższy katalog podziału leasingu nie jest oczywiście zamknięty. Leasing jest bowiem bardzo dynamicznym instrumentem gospodarczym i reaguje na zmiany przepisów prawnych, podatkowych, a także na zmieniające się zapotrzebowanie rynkowe, kształtując wciąż swoje nowe odmiany i formy. Również ze względu na mnogość możliwych kryteriów podziału można by tworzyć kolejne klasyfikacje.

Jak jednak zauważa M. Okręglicka, pomimo wielu różnych istniejących rodzajów leasingu, można „(...) wyodrębnić kilka wspólnych, zasadniczo niezmiennych cech, dzięki którym można odróżnić leasing od innych form prawnych, stosowanych w obrocie gospodarczym:

- przedmiot umowy leasingu stanowi środek trwały wykorzystywany w działalności gospodarczej korzystającego
- własność przedmiotu leasingu leży zawsze po stronie finansującego
- zapłata za użytkowanie wyrażona jest zawsze w pieniądzu
- finansujący może rozwiązać umowę i odebrać przedmiot leasingu tylko w szczególnych przypadkach, głównie gdy korzystający nie wywiązuje się z warunków umowy
- dokładnie określony jest czas trwania umowy leasingu”²⁸

²⁷ Snopczyński M., op. cit., s. 5

²⁸ Okręglicka M., op. cit., s. 38

2. Ramy prawne - leasing na gruncie prawa cywilnego i podatkowego w Polsce.

2.1. Leasing w świetle prawa cywilnego.

Od 9 grudnia 2000 roku, kiedy to weszła w życie ustawa z dnia 26.07.2000 roku o zmianie ustawy – Kodeks cywilny, umowa leasingu jest regulowana przepisami kodeksu cywilnego, zawartymi w Tytule XVII¹ w Księdze Trzeciej „Zobowiązania”. Zagadnieniu temu poświęconych zostało 18 artykułów – art. 709¹ – 709¹⁸. Unormowanie kodeksowe odnosi się do umów leasingu zawieranych od dnia 9 grudnia 2000 roku.

2.1.1. Krótka charakterystyka podstaw prawnych umowy leasingu przed unormowaniem w przepisach kodeksu cywilnego.

Chociaż w Polsce leasing pojawił się na szeroką skalę na początku lat dziewięćdziesiątych, to przez ponad 10 lat jego funkcjonowania w obrocie gospodarczym nie był on szczegółowo uregulowany przepisami prawa cywilnego. Umowa leasingu zaliczała się wówczas do kategorii umów nienazwanych, opierających się o zasadę swobody umów sformułowaną w art. 353¹ k.c., zgodnie z którym:

Strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego.

W rzeczywistości takie rozwiązanie okazało się jednak niewystarczające i skutkowało powstawaniem poważnych problemów dla podmiotów gospodarczych oferujących usługi leasingowe i chcących z tychże usług

skorzystać. Istotą tej niezdrowej sytuacji był brak spójności i jasności przepisów, co prowadziło w efekcie do uznaniowości urzędników przy decydowaniu o interpretacji prawa. Zaczęto dostrzegać coraz większą potrzebę bezpośredniego unormowania umowy leasingu w przepisach prawa cywilnego.²⁹ Czynniki, które silnie przyczyniły się do przeprowadzenia owej regulacji cywilnoprawnej, to m.in.:

- § szybko rosnące znaczenie gospodarcze leasingu w kraju
- § uzależnienie podjęcia prac nad odrębnym unormowaniem leasingu w prawie podatkowym właśnie od wcześniejszej regulacji cywilnoprawnej
- § niemożność ustalenia w niektórych przypadkach charakteru prawnego umowy leasingowej na podstawie dotychczas obowiązujących przepisów
- § istotna zasadność wpływu ustawodawcy na dalsze kształtowanie się tej formy finansowania inwestycji, zwłaszcza w celu zapobieżenia nierównowadze stanowisk prawnych stron umowy leasingowej³⁰

I tak, za sprawą m.in. powyżej opisanych przyczyn, 9 grudnia 2000 roku zostało wprowadzone uregulowanie leasingu na gruncie cywilnoprawnym. Od tego też momentu leasing stał się umową nazwaną.

2.1.2. Leasing jako umowa nazwana – definicja umowy leasingu według kodeksu cywilnego.

Definicje umowy leasingu według kodeksu cywilnego oraz, dla porównania, według dwóch innych aktów prawnych prezentuje poniższa tabela:

²⁹ Bukowska – Piestrzyńska A., Leasing – Istota, uwarunkowania, funkcjonowanie, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Informatyki im. prof. J. Chechlińskiego w Łodzi, Łódź 2003, s. 34-35

³⁰ Poczobut J., Projekt regulacji umowy leasingowej w polskim kodeksie cywilnym, „Przegląd Legislacyjny”, 1997, nr 3, s. 226-227 [za opisem Bukowska – Piestrzyńska A., op. cit., s. 35-36]

Tabela nr 1, Podstawy prawne leasingu

Art. 709¹ kodeksu cywilnego – Przez umowę leasingu finansujący zobowiązuje się, w zakresie działalności swojego przedsiębiorstwa, nabyć rzecz od oznaczonego zbywcy na warunkach określonych w tej umowie i oddać tę rzecz korzystającemu do używania albo używania i pobierania pożytków przez czas oznaczony, a korzystający zobowiązuje się zapłacić finansującemu w uzgodnionych ratach wynagrodzenie pieniężne, równe co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego.	Art. 3 ust. 4 ustawy o rachunkowości – Jeżeli jednostka przyjęła do użytkowania obce środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne na mocy umowy, zgodnie z którą jedna ze stron, zwana dalej „finansującym”, oddaje drugiej stronie, zwanej „korzystającym”, środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne do odpłatnego używania lub również pobierania pożytków na czas oznaczony, środki te i wartości zalicza się do aktywów korzystającego, jeżeli umowa spełnia co najmniej jeden z następujących warunków:...	Międzynarodowy Standard Rachunkowości (MSR) 17 – Umowa leasingowa jest to umowa, na mocy której w zamian za opłatę lub serię opłat, leasingodawca przekazuje leasingobiorcy prawo do użytkowania danego składnika aktywów przez uzgodniony okres.
--	--	--

Źródło: Gołda M., op. cit., s. 24

Analizując powyższą tabelę, można łatwo zauważyć, że Międzynarodowy Standard Rachunkowości nr 17 przedstawia najwęższą, najmniej rozbudowaną definicję umowy leasingowej. Ponadto, pomiędzy kodeksowym ujęciem materii, a tym zawartym w pozostałych dwóch aktach prawnych, wyraźnie zaznacza się różnica w kwestii wynagrodzenia z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego. Otóż w ustawie o rachunkowości oraz w MSR nr 17 nie jest powiedziane nic na temat wysokości tego wynagrodzenia. Natomiast wedle przepisów polskiego prawa cywilnego istotą umowy leasingu jest zobowiązanie się leasingodawcy do nabycia określonej rzeczy od konkretnego podmiotu i oddanie jej do używania na czas określony leasingobiorcy, który w zamian zobowiązuje się do zapłaty wynagrodzenia płatnego w ratach. Co charakterystyczne dla unormowania całego zagadnienia

w kodeksie cywilnym, wynagrodzenie to powinno być równe co najmniej cenie nabycia rzeczy. Jest to fakt godny podkreślenia, ponieważ oznacza, że przepisy kodeksu cywilnego dotyczące leasingu regulują tak naprawdę jedynie leasing finansowy, a nie operacyjny - czyli taki, w którym suma rat jest niższa niż cena nabycia. Nie mówią także nic na temat opcji zakupu rzeczy przez korzystającego. Te kwestie zostały szczegółowo opisane w prawie podatkowym i ustawie o rachunkowości.

Przykład: Przedsiębiorca zawiera dwuletnią umowę leasingu maszyny, której koszt zakupu wynosi 1 milion zł, a miesięczne raty ustalono w wysokości 10 tysięcy zł.

W tym przypadku suma zapłaconych rat wyniesie 240 tysięcy zł, a więc będzie ona mniejsza niż cena nabycia maszyny – 1 milion zł. Wynika stąd, że umowa ta nie będzie leasingiem w rozumieniu kodeksu cywilnego. Można jedynie rozważyć zastosowanie do niej owych regulacji.³¹

Unormowanie leasingu w polskim prawie cywilnym nawiązują wyraźnie do standardu, jakim jest Konwencja Ottawska UNIDROIT o międzynarodowym leasingu finansowym z 1988 roku. Określa go jako transakcję, w której finansujący zawiera umowę nabycia z dostawcą dobra inwestycyjnego, na warunkach zatwierdzonych przez leasingobiorcę, oraz umowę leasingu z leasingobiorcą, przyznającą mu prawo do korzystania z rzeczy w zamian za opłatę rat. Transakcje te są zawierane z reguły na czas zbliżony do okresu ekonomicznej używalności rzeczy i przewidują opcjonalne prawo korzystającego do zakupu przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy.³²

Właśnie przez tą tzw. opcję zakupu, leasing jest czasami mylony ze sprzedażą na raty, chociaż umowa leasingu nie przenosi prawa własności jej

³¹ Merczyński B., W meandrach prawa, Raport – Leasing, „Forbes” 05/2007, s. 108-110

³² Gołda M., op. cit., s. 28-29

przedmiotu z finansującego na korzystającego wraz z płatnością ostatniej raty. Tak więc pomimo faktu, iż leasing jest wyraźnie wyodrębnioną transakcją, umową nazwaną w rozumieniu kodeksu cywilnego, to często jest utożsamiany i porównywany z innymi typami umów, takimi jak wspomniana chociażby sprzedaż na raty, ale też np. z najmem, dzierżawą lub komisem.

W tabeli nr 2 zostały przedstawione główne cechy, które charakteryzują niektóre rodzaje umów.

Tabela nr 2, Zestawienie charakterystycznych cech wybranych umów

Leasing	Komis	Dzierżawa i Najem	Sprzedaż na raty
Finansujący jest właścicielem rzeczy, nabywa ją na swój rachunek i we własnym imieniu	Komisant nabywa rzecz we własnym imieniu, ale na rachunek komitenta, a więc nie jest właścicielem rzeczy	Wydzierżawiający/ Wynajmujący nie musi być właścicielem rzeczy	Sprzedawca jest właścicielem rzeczy aż do momentu uiszczenia ostatniej raty przez kupującego
Finansujący nie traci prawa własności rzeczy (wymaga to zawarcia dodatkowej umowy sprzedaży)	Komisant traci prawa własności rzeczy	Raczej nie występuje klauzula o przeniesieniu własności	Własność przechodzi automatycznie na kupującego po zapłaceniu ostatniej raty
Umowa zawierana zawsze na czas określony	-----	Umowa zawierana na czas oznaczony lub nieoznaczony	-----
Finansujący nie odpowiada za wady rzeczy, które powstały nie z jego winy	Komisant ponosi odpowiedzialność za wady rzeczy, o których wiedział lub mógł z łatwością się dowiedzieć	Wydzierżawiający/ Wynajmujący ponosi odpowiedzialność za wady przedmiotu umowy i ponosi ryzyko ich zniszczenia	Sprzedawca odpowiada za wady rzeczy z tytułu gwarancji lub rękojmi
Przedmiotem umowy jest rzecz: ruchomości i nieruchomości	Przedmiotem umowy jest rzecz ruchoma	Przedmiotem umowy jest rzecz oddana do używania	Przedmiotem umowy jest rzecz ruchoma
Brak możliwości wypowiedzenia umowy	-----	Istnieje możliwość wypowiedzenia umowy przez jedną ze stron	Sprzedawca może odstąpić od umowy, gdy kupujący zwleka z zapłatą co najmniej 2 rat, a łączna suma zaległych rat przekracza 1/5 część umówionej ceny
Wynagrodzenie z tytułu umowy zawsze w formie pieniężnej	Wynagrodzenie dla komisanta z reguły w formie pieniężnej	Wynagrodzenie z tytułu umowy w formie pieniężnej, bądź niepieniężnej	Raty zwykle wyrażane w pieniądzu

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Kodeks cywilny oraz Bukowska – Piestrzyńska A., op. cit., s. 131-142

W literaturze sporadycznie można spotkać się z poglądem, iż umowę leasingu należy zaszeregować do pożyczki lub kredytu bankowego. Na uzasadnienie tej tezy podkreśla się funkcję kredytowania inwestycji przez leasingodawcę, który najpierw finansuje zakup dobra, a później odzyskuje swoje nakłady w postaci rat leasingowych uiszczanych przez leasingobiorcę.³³ Porównywanie kredytu z leasingiem wynika także z faktu, że są to obecnie dwa podstawowe źródła finansowania inwestycji w Polsce i na świecie, które łączy określony czas trwania umowy oraz wyrażanie należności w jednostkach pieniężnych. Trzeba jednak zwrócić uwagę na podstawową różnicę, która polega na tym, że w kredycie stawia się do dyspozycji środki pieniężne, a w przypadku leasingu jest to zawsze konkretna rzecz.³⁴

Kiedy analizuje się tabelę nr 2, nasuwa się wniosek, że pomiędzy leasingiem a innymi typami umów (związanymi z przenoszeniem praw lub oddawaniem rzeczy do używania) występuje wiele wspólnych cech. Jednak leasing posiada również charakterystyczne tylko dla siebie elementy, które odróżniają go spośród innych umów, dlatego też nieuzasadnione wydaje się utożsamianie ich z umową leasingu właśnie.

2.1.3. Określenie stron i przedmiotu umowy leasingu.

Ustawodawca, regulując zagadnienie leasingu w przepisach kodeksu cywilnego, wyodrębnił dwa przypadki, gdy występują dwie lub trzy strony umowy. Artykuł 709¹ k.c. wymienia trzy podmioty: finansującego, zbywcę oraz korzystającego, a formę umowy zawartą pomiędzy tymi stronami określa się jako leasing pośredni. Może to być jedna umowa nawiązująca stosunek trójstronny lub dwie oddzielne umowy, między finansującym i zbywcą oraz między finansującym i korzystającym. Artykuł 709¹⁸ k.c. natomiast mówi

³³ Gołda M., op. cit., s. 47

³⁴ Okręglicka M., op. cit., s. 41-42

tylko o dwóch uczestnikach transakcji, a mianowicie o korzystającym i finansującym, który w tej sytuacji jest jednocześnie zbywcą – producentem dobra będącego przedmiotem umowy, nazywanej wówczas leasingiem bezpośrednim.³⁵

W przepisach kodeksu cywilnego dotyczących leasingu, znajdujemy zmianę określenia stron umowy używanego właśnie do czasu unormowania materii w prawie cywilnym z 2000 roku. Otóż dotychczasowego leasingodawcę nazwano finansującym, a leasingobiorcę korzystającym. Wydaje się jednak, że zmiana ta miała wyłącznie charakter formalny i pozostała bez większego znaczenia na powszechnie stosowane nazewnictwo, jako że w praktyce wymienioną nomenklaturę używa się zamiennie.³⁶

Z kodeksowej definicji leasingu wyraźnie wynika, że finansującym może być podmiot prowadzący przedsiębiorstwo i w jego ramach działalność leasingową. Z tego wniosek, że finansującym powinna być albo firma leasingowa, albo przedsiębiorstwo, które ma wydzieloną działalność w zakresie leasingu i wcale nie musi stanowić ona podstawowej formy aktywności gospodarczej firmy. Opisany w I rozdziale pracy leasing bezpośredni, dotyczy przecież producentów różnych dóbr, którzy wykorzystują umowę leasingu jako pomocną formę zbytu i promocji swoich produktów, ale działalność leasingowa wcale nie jest dla nich istotą funkcjonowania.

Co do zakresu podmiotowego korzystającego, to może być nim każda osoba fizyczna i prawna, mająca zdolność do czynności prawnych. W grę wchodzi tutaj zarówno przedsiębiorca leasingujący dobro na potrzebę prowadzonej działalności gospodarczej, jak i konsument, który wykorzystuje daną rzecz w ramach prywatnego użytku.³⁷

³⁵ Korczyn A., Leasing na nowych zasadach, Wydawnictwo „sigma”, Skierniewice 2005, s. 21

³⁶ Dworniak J., Leasing Komentarz Ewidencja Księgowa i Zbiór Przepisów, Wydawnictwo P.U.H.P. Sanpollac Sp. z o.o., Warszawa 2002, s. 17

³⁷ Gołda M., op. cit., s. 61-62

Zanim przedstawione zostaną obowiązki i uprawnienia przysługujące stronom z tytułu zawartej umowy leasingu, należałoby najpierw wyjaśnić pojęcie, z którym wiąże się większość owych obowiązków i praw, a mianowicie przedmiot leasingu. Otóż według przepisów kodeksu cywilnego przedmiotem leasingu mogą być wyłącznie rzeczy, przez co rozumie się rzeczy ruchome, jak maszyny, urządzenia, środki transportu lub nieruchomości, jak budynki, budowle, lokale, grunty. Nic nie jest powiedziane na temat praw majątkowych, praw autorskich i innych wartości niematerialnych. Nie oznacza to jednak, że nie mogą być przedmiotem leasingu inne rzeczy w oparciu o umowę nienazwaną.³⁸ Przepisy kodeksu cywilnego nie mają bowiem charakteru bezwzględnie obowiązującego, a wręcz przeciwnie większość z nich ma charakter dyspozytywny. Z jednej strony formułują ramy prawne, wyznaczając pewien standard, do którego kształt umowy powinien zmierzać, a z drugiej strony nie hamują rozwoju tego typu umów, dając stronom dużą swobodę przy ustalaniu wzajemnego stosunku zobowiązaniowego.³⁹

O tym, że prawa i wartości niematerialne mogą stanowić przedmiot umowy, świadczy również fakt, że są one zaliczane do przedmiotu leasingu przez przepisy znowelizowanej w 2001 roku ustawy o podatku dochodowym. W kontekście tego aktu prawnego, przedmiotem leasingu mogą być zatem także np. wynalazki, patenty, prawa autorskie, papiery wartościowe czy przedsiębiorstwo w znaczeniu przedmiotowym.⁴⁰

2.1.4. Obowiązki i uprawnienia oraz odpowiedzialność stron za wady rzeczy.

³⁸ Korczyn A., op. cit., s. 23

³⁹ Kruk M., Leasing w Polsce – stan prawny i perspektywy rozwoju, „Bank i Kredyt” nr 3 2006, s. 86-98

⁴⁰ Gołda M., op. cit., s. 66

Cywilnoprawne uregulowanie leasingu wyważyło prawa i obowiązki stron umowy, które do czasu wprowadzenia definicji kodeksowych były różnie kształtowane przez uczestników rynku (niejednokrotnie zdarzało się, że to leasingodawcy mieli uprzywilejowaną pozycję i dopuszczali się pewnych nadużyć wobec partnerów transakcji). Do najistotniejszych unormowań, wprowadzonych przez kodeks cywilny, zaliczyć można określenie wzajemnych relacji w zakresie skutków utraty rzeczy, odpowiedzialności finansującego za wady rzeczy oraz konsekwencji zaprzestania płacenia rat przez korzystającego.

2.1.4.1. Obowiązki i prawa finansującego.

Jeden z artykułów mówi, że finansujący zobowiązany jest do wydania przedmiotu leasingu korzystającemu w stanie, w jakim otrzymał go od zbywcy. Ma także obowiązek równoczesnego wydania odpisu umowy zawartej ze zbywcą i odpisów innych dokumentów dotyczących tejże umowy ze zbywcą, a przede wszystkim odpis dokumentu gwarancyjnego. Jednocześnie finansujący nie ponosi odpowiedzialności za przydatność rzeczy do użytku, ponieważ dokonuje jej zakupu wedle precyzyjnych wskazówek i zaleceń korzystającego, co do np. wyboru producenta czy też wszystkich parametrów technicznych. Rola leasingodawcy sprowadza się więc wyłącznie do kredytowania inwestycji, czyli sfinansowania zakupu dobra oraz umożliwienia korzystania z niego.

Konsekwencją przyznania tak istotnego wpływu na wybór rzeczy korzystającemu jest wyłączenie odpowiedzialności finansującego wobec niego za wady rzeczy, chyba że wady te powstały na skutek obciążających go okoliczności, takich jak chociażby nieprawidłowe składowanie rzeczy w okresie między odbiorem od producenta a wydaniem korzystającemu. Tej wyjątkowej odpowiedzialności leasingodawcy nie można w umowie

wyłączyć, a można ją za to rozszerzyć, co działa niewątpliwie na korzyść leasingobiorcy.

Jak wspomniane zostało już wcześniej, kodeksowe uregulowanie osłabiło dość wyraźnie pozycję finansującego. Widać to chociażby na przykładzie uchybienia terminu płatności rat przez drugiego uczestnika transakcji. Kodeks cywilny precyzuje jednoznacznie, że w przypadku zwłoki z zapłatą co najmniej jednej raty przez korzystającego, finansujący powinien wyznaczyć mu dodatkowy odpowiedni termin do uiszczenia zaległości z zagrożeniem wypowiedzenia umowy w razie nie sprostania temu dodatkowemu terminowi ze skutkiem natychmiastowym.

Pozycja finansującego jest tu osłabiona tym bardziej, że skuteczność owego natychmiastowego wypowiedzenia jest zależna od przyznania leasingobiorcy dodatkowego odpowiedniego terminu. Ten zwrot wprowadzony przez ustawodawcę należy interpretować na korzyść korzystającego, jako że finansujący powinien uwzględnić jego konkretną sytuację przy wyznaczaniu tego drugiego terminu.⁴¹

2.1.4.2. Obowiązki i prawa korzystającego.

Z chwilą zawarcia umowy leasingu prawo do żądania usunięcia wszelkich usterek rzeczy, przysługujące wcześniej leasingodawcy wobec producenta, przechodzi na leasingobiorcę. To właśnie on uprawniony jest z tytułu gwarancji i rękojmi, jednak oddanie przedmiotu do naprawy nie zwalnia go z obowiązku zapłaty w terminie pełnych rat.⁴²

Korzystający powinien utrzymywać rzecz w należytym stanie, dokonywać jej konserwacji i niezbędnych napraw z uwzględnieniem jej zużycia wskutek prawidłowego używania. Konserwacjami i naprawami musi

⁴¹ Snopczyński M., op. cit., s. 20-22

⁴² Merczyński B., op. cit., s. 108-110

zajmować się osoba posiadająca wymagane kwalifikacje. Obowiązkiem korzystającego jest również ponoszenie wszelkich ciężarów dotyczących własności lub posiadania rzeczy, takich jak chociażby podatki oraz, jeśli tak stanowi umowa, ubezpieczenie przedmiotu od jego utraty w czasie trwania leasingu.

Leasingobiorca jest ponadto obowiązany do każdorazowego, niezwłocznego powiadomienia partnera transakcji o zaistniałych wadach i szkodach związanych z rzeczą. Musi on także umożliwić finansującemu sprawdzenie rzeczy pod względem stanu technicznego i funkcjonalnego i ocenić czy przedmiot jest w stanie niepogorszonym oraz czy jest poddawany konserwacji i niezbędnym naprawom.

Korzystający powinien używać rzecz w sposób zgodny z jej przeznaczeniem oraz ma prawo do pobierania z niej pożytków. Nie wolno mu poza tym dokonywać zmian w rzeczy bez zgody finansującego, chyba że zmiany te wynikają z przeznaczenia rzeczy i dotyczą np. oznakowania przedmiotu znakiem firmowym lub reklamą korzystającego.

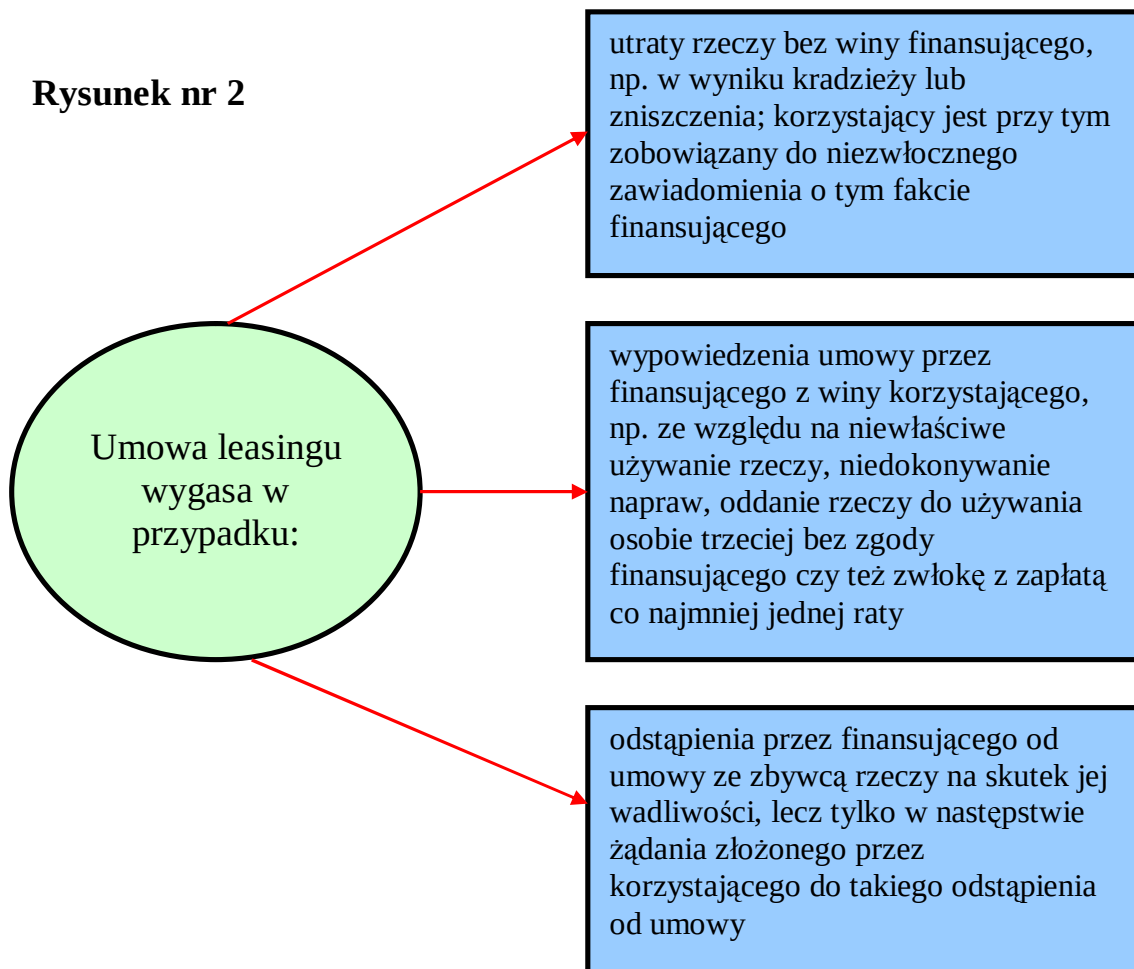
Bez zgody leasingodawcy zabrania się także leasingobiorcy oddawania rzeczy do używania osobie trzeciej. Za naruszenie tego zakazu grozi wypowiedzenie umowy przez leasingodawcę ze skutkiem natychmiastowym, jeśli strony nie określiły w umowie terminu wypowiedzenia.⁴³

2.1.5. Możliwe warianty i skutki przedterminowego zakończenia umowy leasingu.

Przedwczesne zakończenie umowy leasingu może być następstwem kilku okoliczności, co ilustruje czytelnie poniższy rysunek:

⁴³ Korczyn A., op. cit., s. 27-29

Rysunek nr 2



Źródło: opracowanie własne

Warto podkreślić, że, na rysunku nr 2, w przedstawionym trzecim przypadku wygaśnięcia umowy na skutek wadliwości rzeczy, leasingobiorca nie może samodzielnie oddać przedmiotu producentowi i domagać się od niego zwrotu zapłaconej ceny. Dokonać tego może wyłącznie leasingodawca i to tylko na wniosek leasingobiorcy. Zgłoszenie zasadnego wniosku wymusza na producencie odstąpienie od umowy sprzedaży i prowadzi do wygaśnięcia umowy leasingu.

Godny uwagi jest również fakt, że kodeksowa regulacja nie przyznaje leasingobiorcy prawa do wypowiedzenia umowy nawet w sytuacji, gdy leasingodawca nie wywiązuje się należycie ze swoich zobowiązań. Zabezpieczeniem dla leasingobiorcy jest w tym przypadku możliwość zastrzeżenia w umowie takiego prawa.

Jeśli chodzi o skutki dla stron umowy, wynikające z przedwczesnego zakończenia transakcji leasingu, to wydaje się, że prawo wyraźnie uprzywilejowało tu finansującego. Mianowicie, w sytuacji przedterminowego rozwiązania umowy leasingu na skutek wadliwości rzeczy, finansującemu przysługuje uprawnienie do żądania od korzystającego natychmiastowej zapłaty wszystkich przewidzianych w umowie, a dotychczas niezapłaconych rat. Od tak wyliczonej kwoty odlicza się korzyści, jakie finansujący odniósł wskutek wcześniejszego uiszczenia rat i wcześniejszego zakończenia umowy, np. uzyskane odszkodowanie od ubezpieczyciela lub zwrot nakładów poniesionych na zakup dobra od producenta.

Takie rozwiązanie wydaje się działać na szkodę korzystającego. Poza tym przepisy są niejasne i nieściśle w kwestii wyżej wspomnianego pomniejszania niezapłaconych rat o korzyści uzyskane przez finansującego do chwili wygaśnięcia umowy. Nieścisłości te zobrazuje poniższy przykład:

Przykład: Przedsiębiorca wziął w pięcioletni leasing maszynę drukarską, nabytą od producenta przez leasingodawcę za 1 mln zł, a miesięczną ratę ustalono w wysokości 20 tys. zł. W wyniku wadliwego działania maszyny leasingodawca odstąpił od umowy sprzedaży z producentem po 3 miesiącach i otrzymał przez ten czas od leasingobiorcy 3 raty, czyli 60 tys. zł. Dla leasingobiorcy niesie to ze sobą skutki prawne w postaci konieczności zwrotu leasingowanej maszyny oraz zapłaty pozostałych rat, czyli kwoty 1 mln i 140 tys. zł.

Według przepisów, kwotę pozostałą do uiszczenia przez leasingobiorcę (1,14 mln zł), może on pomniejszyć o korzyści, jakie należą się leasingodawcy od producenta z tytułu odstąpienia od umowy sprzedaży, a więc o zwrot nakładu 1 mln zł, poniesionego na zakup maszyny drukarskiej. W tym miejscu pojawiają się wątpliwości, ponieważ nie jest określone, czy owego

pomniejszenia korzystający może dokonać dopiero w momencie faktycznego odzyskania przez finansującego zapłaconej za dobro ceny, czy też będzie to możliwe wcześniej. Kodeksowe sformułowanie *natychmiastowa zapłata* sugerowałoby poprawność tej pierwszej interpretacji, a wówczas, w przypadku nieuznania rozszczenia przez producenta, niezbędne byłoby wytoczenie powództwa, a konsekwencje tych zdarzeń ponosiłby korzystający. Musiałby on bowiem zapłacić kwotę 1,14 mln zł przyszłych rat i pozostałby bez maszyny drukarskiej.

Sąd Najwyższy w swoim najnowszym orzecznictwie wziął jednak w obronę leasingobiorców, przyjmując korzystniejszą dla nich wykładnię. W przełomowym wyroku z dnia 12 kwietnia 2006 roku uznał, że w przykładzie opisanym powyżej, leasingobiorca może potrącić ze swojego zobowiązania do zapłaty sumy przyszłych rat wierzytelność, która przysługuje leasingodawcy od producenta. To oznacza, iż korzystający dokonuje pomniejszenia bez względu na fakt, czy kwota została faktycznie odzyskana przez finansującego i to na nim spoczywa ryzyko związane z nieodzyskaniem pieniędzy bądź odwlekaniem zwrotu przez producenta.

Wydaje się, że w podobny sposób sądy będą podchodzić do przypadków, kiedy należne, ale niewypłacone, odszkodowanie pomniejszać będzie kwotę, jaką leasingobiorca ma obowiązek zapłacić partnerowi transakcji w razie utraty rzeczy. Pozostaje także niewiadoma, przy wypowiedzeniu umowy z winy korzystającego, co do odliczania od kwoty należnej finansującemu, albo faktycznie uzyskanej ceny w przypadku sprzedaży przez niego rzeczy, albo też ceny możliwej do uzyskania przy zachowaniu należytej staranności. Wspomniany wyrok Sądu Najwyższego z 12 kwietnia 2006 roku, pozwala wróżyć rozstrzygnięcie podobnych wątpliwości na korzyść właśnie leasingobiorców. Nie sposób przy tej okazji nie wyrazić żalu, że tak ważnych

dla stron umowy kwestii nie regulują jednoznacznie przepisy kodeksu cywilnego.⁴⁴

2.1.6. Przeniesienie własności rzeczy w trakcie bądź po zakończeniu trwania umowy leasingu.

Przepisy kodeksu cywilnego stanowią wyraźnie, że własność przedmiotu leasingu przynależy finansującemu przez cały okres trwania umowy. Ustawodawca zastrzegł jednak w przepisach prawo do zmiany osoby finansującego w trakcie trwania leasingu. W tymże czasie może on dokonać zbycia rzeczy jakiemuś nabywcy, co skutkować będzie zmianą podmiotową finansującego, jako że nowy właściciel wstąpi w stosunek leasingu na miejsce poprzedniego leasingodawcy. Ponadto, finansujący jest zobowiązany do niezwłocznego zawiadomienia korzystającego o zbyciu rzeczy.⁴⁵

Zapis ten zdecydowanie zabezpiecza pozycję korzystającego. Często bowiem zdarzają się przypadki zajęcia przedmiotu leasingu ze względu na niewypłacalność firm leasingowych przez ich wierzycieli, np. banki. Zgodnie z obecnym stanem prawnym wierzyciel, stając się właścicielem rzeczy, staje się jednocześnie finansującym i musi on respektować warunki zawartej umowy leasingu, przede wszystkim ma obowiązek umożliwić korzystającemu używanie rzeczy. W przypadku umów zawierających prawo korzystającego do wykupu dobra po zakończeniu transakcji za określoną kwotę lub też bez dodatkowych opłat, nowy właściciel przedmiotu powinien przestrzegać również tego zapisu. Regulacja ta nie chroni jednak leasingobiorcy, w razie przejęcia majątku przedsiębiorstwa leasingowego na skutek ogłoszenia jego upadłości i zarządu majątkiem upadłego przez syndyka masy upadłościowej.

⁴⁴ Merczyński B., op. cit., s. 108-110

⁴⁵ Korczyn A., op. cit., s. 23

W tej sytuacji syndyk nie musi sprzedawać rzeczy korzystającemu za uzgodnioną wcześniej cenę.⁴⁶

Jeśli chodzi o możliwość przejścia własności przedmiotu leasingu po upływie oznaczonego w umowie czasu trwania leasingu, to może być ona przeniesiona na korzystającego, jeżeli finansujący zobowiązał się uczynić to nieodpłatnie. Wówczas korzystający jest uprawniony do żądania przeniesienia na jego osobę własności rzeczy w terminie miesiąca od zakończenia leasingu.

2.2. Leasing w świetle prawa podatkowego.

Regulacje podatkowe umowy leasingu w zakresie podatku dochodowego znajdują swój wyraz w przepisach rozdziału 4a ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz rozdziału 4a ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych. Obydwa rozdziały mają identyczny tytuł: *Opodatkowanie stron umowy leasingu* i oba te akty prawne zostały znowelizowane ustawą z dnia 6 września 2001 roku o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych i ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, a znowelizowane przepisy obowiązują od dnia 1 października 2001 roku. Natomiast ustawa z dnia 11 marca 2004 roku o podatku od towarów i usług, obowiązująca od 1 maja 2004 roku, określa zasady opodatkowania leasingu podatkiem VAT.

Znowelizowane przepisy ustaw o podatku dochodowym od osób fizycznych i od osób prawnych dotyczą umów leasingu zawieranych od dnia 1 października 2001 roku. Natomiast w stosunku do umów zawartych przed tą datą stosuje się przepisy podatkowe obowiązujące do dnia 1 października 2001 roku, m.in. ważne Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 6 kwietnia 1993 roku o zaliczaniu przedmiotu umów najmu rzeczy albo praw majątkowych do składników majątku stron tychże umów. Ten i kilka innych

⁴⁶ Okręglicka M., op. cit., s. 75

aktów prawnych z lat 90-tych ubiegłego wieku został scharakteryzowany w I rozdziale niniejszej pracy. Dalsza uwaga będzie skupiona na rozwiązaniach prawnych z ostatnich lat, a więc tych o decydującym znaczeniu dla współczesnych umów leasingu.

Należy podkreślić tu, że chociaż te regulacje podatkowe są może nadal niedoskonałe, to trzeba uznać je za duży sukces, gdyż uporządkowały one wiele kwestii, przyczyniając się do likwidacji niepewności i niejasności, które utrudniały funkcjonowanie zarówno firmom leasingowym, jak i korzystającym z ich usług przedsiębiorcom.

2.2.1. Zdefiniowanie najważniejszych pojęć z punktu widzenia unormowania umowy leasingu na gruncie podatkowym.

Dla rozważań nad opodatkowaniem stron umowy leasingu warto przytoczyć kilka bardzo istotnych pojęć, które zostały zdefiniowane w znowelizowanych ustawach o podatku dochodowym od osób prawnych i osób fizycznych. Zagadnienie opodatkowania tychże podmiotów jest uregulowane w sposób analogiczny, a przepisy w obydwu ustawach mają prawie identyczne brzmienie.

Najważniejsze znaczenie dla celów podatkowych ma definicja samej umowy leasingu, która brzmi:

Przez umowę leasingu rozumie 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 używania i pobierania pożytków na warunkach określonych w ustawie drugiej stronie, zwanej dalej

„korzystającym”, podlegające amortyzacji środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne, a także grunty.”⁴⁷

Podatkowa definicja umowy leasingu ma zatem szerszy zakres przedmiotowy niż ta zawarta w kodeksie cywilnym, gdzie przedmiot umowy mogła stanowić wyłącznie rzecz. Ustawy podatkowe dopuszczają również możliwość, gdy przedmiotem transakcji są wartości niematerialne i prawne, a więc np. licencje, oprogramowania, know-how, prawa autorskie i pokrewne prawa majątkowe, prawa do wynalazków, patentów, znaków towarowych. Jeśli chodzi o ustawowe zdefiniowanie środków trwałych, to zalicza się do nich nieruchomości, maszyny, urządzenia i środki transportu oraz inne przedmioty o przewidywanym okresie używania dłuższym niż rok i o wartości przekraczającej 3500 zł, które stanowią własność lub współwłasność podatnika i są wykorzystywane przez niego na potrzeby związane z prowadzoną działalnością gospodarczą albo są oddane do używania na podstawie umowy najmu, dzierżawy lub leasingu właśnie.

Warto podkreślić, że podatkowa umowa leasingu obejmuje otwarty katalog umów nazwanych i nienazwanych, a o tym czy dana umowa może być zakwalifikowana do tego katalogu, nie decyduje jej nazwa, a treść.⁴⁸

Poza określeniem umowy leasingu, ważne znacznie dla późniejszej analizy skutków podatkowych ma także zaprezentowanie kilku innych pojęć zawartych w obu ustawach o podatku dochodowym:

§ *Normatywny okres amortyzacji – w odniesieniu do środków trwałych, jest to okres, w którym odpisy amortyzacyjne, wynikające z zastosowania stawek amortyzacyjnych określonych w Wykazie stawek, zrównują się z wartością początkową środków trwałych; w odniesieniu do wartości niematerialnych i prawnych, jest to okres ustalony w art. 16m/22m*

⁴⁷ Ustawa z dnia 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. z 2000 r. Nr 14, poz. 176 z późn. zm.) oraz ustawa z dnia 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. z 2000 r., Nr 54, poz. 654 z późn. zm.)

⁴⁸ Grzybowska M., Zubrzycki J., Leasing- Zagadnienia podatkowe i rachunkowe, „Unimex”, Wrocław 2003, s. 16-17, 20

§ Rzeczywista wartość netto - czyli wartość początkowa środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych zaktualizowana zgodnie z odrębnymi przepisami, pomniejszona o sumę odpisów amortyzacyjnych, o których mowa w art. 16g/22g ust. 1 pkt 1

§ Hipotetyczna wartość netto – wartość początkowa określona zgodnie z art. 22k/16k ust.1 pomniejszona o:

a) odpisy amortyzacyjne obliczone według zasad określonych w art. 22k/16k ust. 1 z uwzględnieniem współczynnika 3 – w odniesieniu do środków trwałych

b) odpisy amortyzacyjne obliczone przy zastosowaniu trzykrotnie skróconych okresów amortyzacyjnych, o których mowa w pkt 4b – w odniesieniu do wartości niematerialnych i prawnych

*Przykład ilustrujący sposób obliczania rzeczywistej i hipotetycznej wartości netto:*⁴⁹

Podstawowy okres umowy wynosi 3 lata, wartość początkowa środka trwałego to 3000 zł, a stawka amortyzacyjna wynosi 10%. Przy założeniu, że finansujący przy ustalaniu rzeczywistej wartości netto będzie dokonywał amortyzacji metodą degresywną, stosując współczynnik 2, a ustalając hipotetyczną wartość netto metodą degresywną, stosując współczynnik 3, obliczenia będą wyglądały następująco:

Rzeczywista wartość netto:

I rok: $(3000 \cdot 10\%) \cdot 2 = 600$

II rok: $[(3000 - 600) \cdot 10\%] \cdot 2 = 480$

III rok: $[(3000 - 600 - 480) \cdot 10\%] \cdot 2 = 384$

Hipotetyczna wartość netto:

I rok: $(3000 \cdot 10\%) \cdot 3 = 900$

II rok: $[(3000 - 900) \cdot 10\%] \cdot 3 = 630$

III rok: $[(3000 - 900 - 630) \cdot 10\%] \cdot 3 = 441$

Suma odpisów amortyzacyjnych to 1464 zł

Rzeczywista wartość netto na koniec

okresu umowy wyniesie: $3000 - 1464 = \mathbf{1536}$

Suma odpisów amortyzacyjnych to 1971 zł

Hipotetyczna wartość netto na koniec okresu

wyniesie $3000 - 1971 = \mathbf{1029}$

⁴⁹ Ibidem, s. 29-30

Zrozumienie istoty tych dwóch pojęć ma ważne znaczenie dla zasad opodatkowania sprzedaży przedmiotu umowy leasingu operacyjnego, po zakończeniu podstawowego okresu.

§ *Splata wartości początkowej – to faktycznie otrzymana przez finansującego w opłatach ustalonych w umowie leasingu równowość wartości początkowej środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych, określona zgodnie z art. 22g/16g, w podstawowym okresie umowy leasingu*

Godny uwagi jest fakt, że suma opłat ustalonych w umowie, pomniejszona o należny podatek od towarów i usług, musi odpowiadać co najmniej wartości początkowej środka trwałego lub wartości niematerialnych i prawnych, stanowiących przedmiot umowy, a w przypadku gruntów co najmniej ich cenie nabycia. Jeśli ta suma jest mniejsza niż wskazane wielkości, to umowa taka nie jest umową leasingu w rozumieniu podatkowym i dla potrzeb podatku dochodowego traktowana jest jako umowa najmu bądź dzierżawy.⁵⁰

2.2.2. Podział umów leasingu na leasing finansowy i leasing operacyjny zgodnie z zasadami prawa podatkowego.

W przypadku ustaw podatkowych możemy mieć do czynienia z trzema podstawowymi typami umów, tzn. z leasingiem operacyjnym, finansowym bądź też z umowami szeroko rozumianego leasingu, które nie spełniają warunków koniecznych do uznania je za przynależne do pierwszych dwóch grup i traktowane są wówczas dla wymogów podatkowych tak jak umowy najmu.

⁵⁰ Ibidem, s. 30-31

Jednoznaczne i klarowne określenie zasad podziału leasingu na finansowy i operacyjny, stanowi niewątpliwie jeden z istotniejszych i bardziej znaczących efektów omawianych powyżej ustaw o podatku dochodowym.⁵¹

Cechy charakterystyczne dla leasingu operacyjnego i finansowego oraz ustawowe unormowania dotyczące zasad podatkowego rozliczania tychże transakcji prezentuje tabela nr 3.

Tabela nr 3, Cechy umów leasingu finansowego i operacyjnego w świetle ustaw o podatku dochodowym od osób prawnych i od osób fizycznych

	Leasing finansowy	Leasing operacyjny
Czas trwania umowy	Zawarta na czas oznaczony, ale brak jest tu limitu minimalnego okresu trwania	Zawarta na czas oznaczony, stanowiący co najmniej 40 proc. normatywnego okresu amortyzacji
Wielkość opłat leasingowych	Suma opłat wraz z opcją nabycia przedmiotu, o ile taka istnieje, będzie równać się co najmniej wartości początkowej rzeczy	Suma opłat wraz z opcją nabycia przedmiotu, o ile taka istnieje, będzie równać się co najmniej wartości początkowej rzeczy
Gestia odpisów amortyzacyjnych	Po stronie korzystającego	Po stronie finansującego
Przychód podlegający opodatkowaniu	Dla finansującego są to odsetki będące częścią opłaty leasingowej	Dla finansującego jest to cała rata leasingowa- część kapitałowa i odsetkowa
Koszt uzyskania przychodu	Dla finansującego są to odsetki od zaciągniętego kredytu na finansowanie transakcji leasingowych Dla korzystającego są to odpisy amortyzacyjne oraz odsetki będące częścią rat leasingowych	Dla finansującego są to odpisy amortyzacyjne oraz odsetki od kredytu zaciągniętego na finansowanie transakcji Dla korzystającego jest to cała rata leasingowa – część kapitałowa i odsetkowa
Przeniesienie własności przedmiotu leasingu na korzystającego	Może to nastąpić po dowolnej cenie, odbiegającej nawet znacznie od ceny rynkowej	Może to nastąpić po cenie odbiegającej od ceny rynkowej, jednak nieprzekraczającej hipotetycznej wartości netto rzeczy i praw majątkowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie Kruk M., op. cit., s. 86-98 oraz Krzemińska J., op. cit., s. 111-113

⁵¹ Krzemińska J., Podatkowe korzyści i pułapki, Raport – Leasing, „Forbes” 05/2007, s. 111-113

2.2.2.1. Opodatkowanie leasingu finansowego.

Znowelizowane ustawy o podatku dochodowym określiły skutki podatkowe dla stron umowy leasingu. Są one zależne od tego, czy dana umowa będzie miała charakter leasingu operacyjnego czy leasingu finansowego, a tym samym od tego, która ze stron będzie dokonywała odpisów amortyzacyjnych.

Podatkową umową leasingu finansowego, gdzie odpisy amortyzacyjne leżą w gestii korzystającego, jest taka umowa, która spełnia następujące warunki:

- została zawarta na czas oznaczony
- suma ustalonych w umowie opłat, pomniejszona o należny podatek od towarów i usług, odpowiada co najmniej wartości początkowej środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych
- zawiera postanowienie, że odpisów amortyzacyjnych w podstawowym okresie umowy dokonuje korzystający

Odnosnie drugiego warunku, dotyczącego sumy opłat, to w sumie tej uwzględnia się cenę, po której korzystający ma prawo nabyć przedmiot umowy po jej zakończeniu, jeśli cena ta została zapisana w umowie.

W przypadku, gdy strony nie określają wysokości kwoty spłaty wartości rzeczy przypadających na poszczególne raty, ustala się ją proporcjonalnie do czasu trwania transakcji.

Ogólne zasady opodatkowania stron umowy leasingu wyglądają w ten sposób, że tzw. odsetkowa część opłaty leasingowej, czyli część opłaty przewyższająca kwotę stanowiącą spłatę wartości przedmiotu umowy,

stanowi przychód dla finansującego, a koszt dla korzystającego, dla którego również odpisy amortyzacyjne są kosztem uzyskania przychodu.⁵²

Jedną z cech charakteryzujących podatkową umowę leasingu finansowego jest zawarte w niej postanowienie, że odpisów amortyzacyjnych w podstawowym okresie trwania umowy dokonuje korzystający. Konsekwencją tego zapisu dla korzystającego jest konieczność wykazywania w ewidencji środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych, wartości początkowej każdego środka trwałego lub wartości niematerialnej i prawnej będącej przedmiotem umowy leasingu. Ustawa mówi bowiem, że odpisów amortyzacyjnych dokonuje się od wartości początkowej wprowadzonych do ewidencji środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych. Dla potrzeb podatkowych, wartość początkowa ustalana jest na zasadach ogólnych przez finansującego i równa jest sumie opłat, stanowiących spłatę wartości przedmiotu leasingu, powiększonej ewentualnie o cenę sprzedaży rzeczy, gdy dochodzi do jej zbycia po zakończeniu podstawowego okresu umowy. Fakt, że to finansujący ustala wartość początkową, powoduje, iż korzystający nie ma kontroli nad możliwymi błędami, których może się dopuścić finansujący przy ustalaniu tejże wartości. W skrajnych przypadkach, gdy finansujący nieprawidłowo ustali wartość początkową przedmiotu umowy, może się nawet okazać, że suma opłat ustalonych w umowie, pomniejszonych o należny podatek VAT, będzie mniejsza niż prawidłowo ustalona wartość początkowa, a wówczas ta umowa nie będzie klasyfikowała się do katalogu podatkowych umów leasingu.⁵³

Odpisów amortyzacyjnych dokonuje korzystający na ogólnych zasadach amortyzacji „podatkowej”, jednak ustawodawca przewidział również możliwość amortyzowania niektórych przedmiotów według odrębnych zasad, gdy podatkowa umowa leasingu spełnia łącznie trzy warunki:

⁵² Żyrek M. P., *Leasing w podatkach i księgowości*, Difin, Warszawa 2002, s. 109,112-113

⁵³ Grzybowska M., Zubrzycki J., op. cit., s. 44

§ zgodnie z umową odpisów amortyzacyjnych dokonuje korzystający

§ środki trwałe będące jej przedmiotem zaliczane są do grupy 3 – 6 Klasyfikacji Środków Trwałych

§ umowa została zawarta na okres co najmniej 60 miesięcy

Jeśli te trzy warunki są zachowane, to korzystający może stosować szczególne zasady amortyzacji, których istota polega na tym, że odpisów amortyzacyjnych dokonuje się od wartości początkowej środków trwałych co miesiąc w równych ratach, czyli metodą liniową lub metodą degresywną, począwszy od pierwszego miesiąca następującego po miesiącu, w którym środek ten przyjęto do używania, do końca miesiąca, w którym nastąpi zrównanie sumy odpisów amortyzacyjnych z wartością początkową przedmiotu. Co ważne, suma odpisów w tym przypadku obejmuje także odpisy, których zgodnie z ustawami podatkowymi nie uważa się za koszty uzyskania przychodów. Ponadto, stawki amortyzacyjne ustala się proporcjonalnie do okresu wynikającego z umowy, chyba że okres trwania umowy jest krótszy niż okres amortyzacji danego środka trwałego. Można także, dla środków trwałych, podwyższać lub obniżać stawki ustalone proporcjonalnie do okresu wynikającego z umowy według kryteriów, wymienionych w ustawach o podatku dochodowym, np. dla maszyn i urządzeń zaliczonych do grupy 4-6 i 8 Klasyfikacji Środków Trwałych, poddanych szybkiemu postępowi technicznemu, można podwyższyć współczynnik do 2.⁵⁴

Metodę degresywną można stosować jedynie w odniesieniu do maszyn z grupy 3 – 6 i 8 Klasyfikacji Rodzajowej Środków Trwałych oraz do środków transportu z wyłączeniem samochodów osobowych oraz tych o ładowności do 500 kg. Degresja wyraża się w możliwości stosowania stałej stawki amortyzacyjnej do zmiennej podstawy opodatkowania, przy użyciu podwyższonych stawek do wartości współczynnika 2, a w gminach

⁵⁴ Ibidem, s. 45-48

zagrożonych wysokim bezrobociem do wartości 3. Stosowanie metody degresywnej jest szczególnie zalecane właśnie w przypadku leasingu finansowego, gdyż pozwala maksymalnie zwiększyć odpis amortyzacyjny, który korzystający wlicza w ciężar kosztów uzyskania przychodów.⁵⁵

Jeśli po upływie czasu, na jaki została zawarta umowa leasingu finansowego, finansujący sprzeda korzystającemu przedmiot leasingu, to przychodem ze sprzedaży tego przedmiotu będzie cena określona w umowie, także wówczas, gdy będzie odbiegać ona znacznie od wartości rynkowej rzeczy. Jednocześnie wydatek poniesiony przez finansującego na nabycie bądź wytworzenie przedmiotu umowy nie wlicza się w jego koszty uzyskania przychodu. Zatem co ważne, niezależnie od czasu trwania umowy po jej zakończeniu leasingobiorca może nabyć przedmiot za symboliczną złotówkę, a ta kwota będzie przychodem i faktycznym dochodem leasingodawcy.

W przypadku chęci przeniesienia własności przedmiotu leasingu na osobę trzecią, po upływie okresu trwania umowy, finansujący może to uczynić, ale w tej sytuacji wartość określona w umowie sprzedaży musi odpowiadać co najmniej wartości rynkowej przedmiotu i będzie ona przychodem dla finansującego. Finansujący wypłaca wówczas korzystającemu określoną kwotę z tytułu spłaty wartości leasingu i jest ona dla korzystającego przychodem w dniu jej otrzymania, a dla finansującego kosztem uzyskania przychodu.

Po upływie podstawowego okresu trwania umowy strony mogą wydłużyć czas jej trwania, a zatem finansujący oddaje tu korzystającemu przedmiot leasingu do dalszego używania. Ustalona przez strony kwota dalszych opłat, bez względu na jej wysokość, będzie zaliczana w całości do przychodów finansującego, a wraz z odpisami amortyzacyjnymi do kosztów uzyskania przychodów korzystającego.⁵⁶

⁵⁵ Snopczyński M., op. cit., s. 87

⁵⁶ Żyrek M. P., op. cit., s. 113-114

Jeżeli nastąpi zmiana, wygaśnięcie lub rozwiązanie podatkowej umowy leasingu finansowego, a tym samym nie dokona się przeniesienie na korzystającego własności przedmiotu umowy, wówczas finansujący, przed zawarciem kolejnej transakcji leasingu finansowego, określa wartość początkową rzeczy zgodnie z zapisami ustawowymi i pomniejsza ją o dokonane odpisy amortyzacyjne oraz o spłatę wartości początkowej, czyli o faktycznie otrzymaną przez finansującego, w opłatach ustalonych w umowie, równowartość wartości początkowej przedmiotu leasingu.⁵⁷

Szczególne uregulowanie prawne dotyczy leasingu gruntów, jako że grunty, które nie podlegają amortyzacji, mogą być przedmiotem umowy wyłącznie leasingu finansowego. Suma opłat z tytułu leasingu gruntów musi odpowiadać co najmniej wartości gruntów równej wydatkom na ich nabycie. Jeśli chodzi o skutki podatkowe dla stron umowy, to część raty stanowiącej spłatę wartości gruntów nie zalicza się do przychodów finansującego i odpowiednio ta sama część nie będzie kosztem uzyskania przychodu dla korzystającego.⁵⁸

2.2.2.2. Opodatkowanie leasingu operacyjnego.

Podatkową umową leasingu operacyjnego, gdzie odpisy amortyzacyjne leżą w gestii finansującego, jest taka umowa, która spełnia następujące warunki:

- została zawarta na czas oznaczony odpowiadający co najmniej 40% normatywnego okresu amortyzacji; gdy przedmiotem umowy są nieruchomości, to minimalny czas trwania umowy wynosi 10 lat

⁵⁷ Grzybowska M., Zubrzycki J., op. cit., s. 74-75

⁵⁸ Snopczyński M., op. cit. s. 116

- suma ustalonych opłat, pomniejszona o należny podatek od towarów i usług, musi równać się co najmniej wartości początkowej środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych

- podmiot finansujący nie korzysta ze zwolnień w podatku dochodowym

Tak jak w przypadku leasingu finansowego, tak i w tej sytuacji w sumie opłat zawiera się cena, po której korzystający ma prawo nabyć przedmiot umowy po zakończeniu transakcji, jeśli cena ta została określona w umowie.

W sytuacji, gdy finansujący jest podatnikiem zwolnionym od podatku dochodowego na podstawie konkretnych aktów prawnych, do umowy spełniającej podatkowe warunki leasingu operacyjnego, mają zastosowanie zasady opodatkowania właściwie dla podatkowej umowy leasingu finansowego.

Niewątpliwą korzyścią płynącą z finansowania inwestycji za pomocą leasingu operacyjnego jest fakt, że płacone raty w podstawowym okresie umowy, w tym także opłaty wstępne, będą dla korzystającego w całości kosztem uzyskania przychodu. Z drugiej strony te same opłaty stanowią przychód dla finansującego, a dokonywane przez niego przez cały okres trwania umowy odpisy amortyzacyjne zaliczane zostaną do kosztów uzyskania przychodów. Amortyzacji dokonuje według zasad ogólnych, określonych w ustawach o podatku dochodowym, ale finansujący nie ma możliwości stosowania podwyższonych stawek z Wykazu stawek amortyzacyjnych, bowiem prawo takie istnieje tylko w przypadku używania rzeczy w warunkach pogorszonych lub złych, a te mogą być znane tylko korzystającemu.⁵⁹

W umowach leasingu operacyjnego nie przewiduje się w zasadzie możliwości nabycia przedmiotu leasingu po upływie terminu umowy, a zatem po tym terminie stosunek zobowiązaniowy stron z reguły wygasa. Dopuszczalne jest jednak sporządzenie po zakończeniu umowy leasingowej

⁵⁹ Żyrek M. P., op. cit., s. 109-110

odrębnej umowy sprzedaży, która będzie samoistną czynnością cywilnoprawną, podlegającą odrębnym przepisom prawa cywilnego i podatkowego.⁶⁰

W przypadku przeniesienia własności przedmiotu leasingu na korzystającego po upływie podstawowego okresu umowy, przychodem ze sprzedaży dla finansującego będzie cena zapisana w umowie, z zastrzeżeniem, że nie może być ona niższa od hipotetycznej wartości przedmiotu umowy. Gdyby bowiem cena ta okazała się niższa od hipotetycznej wartości netto, to urząd skarbowy ustala ją wtedy na poziomie wartości rynkowej, uwzględniając stan, stopień zużycia, czas oraz miejsce odpłatnego zbycia rzeczy. Niezamortyzowana wartość przedmiotu umowy, czyli jego rzeczywista wartość netto, będzie kosztem dla finansującego.

Jeżeli finansujący, po upływie podstawowego okresu umowy leasingu, zdecyduje się przenieść własność przedmiotu na osobę trzecią, to cena sprzedaży musi odpowiadać wartości rynkowej rzeczy czy prawa majątkowego i owa wartość będzie przychodem dla finansującego, a kosztem będzie rzeczywista wartość netto przedmiotu, czyli inaczej wartość początkowa pomniejszona o dokonane odpisy amortyzacyjne. Z reguły finansujący wypłaca w tej sytuacji korzystającemu uzgodnioną kwotę z tytułu spłaty wartości przedmiotu umowy, która dla korzystającego stanowi przychód, natomiast dla finansującego jest kosztem, ale tylko do wysokości różnicy pomiędzy rzeczywistą wartością netto a hipotetyczną wartością netto rzeczy.

Wydłużenie czasu trwania umowy ponad podstawowy okres, a więc oddanie korzystającemu rzeczy do dalszego używania, będzie oznaczało wystąpienie następujących skutków: określona w umowie opłata, bez względu na wysokość, stanowi przychód finansującego i koszt uzyskania przychodów

⁶⁰ Ibidem, s. 155

dla korzystającego, a odpisów amortyzacyjnych nadal dokonuje finansujący i zalicza je do swoich kosztów.⁶¹

2.2.3. Leasing a podatek od towarów i usług.

Od dnia 5 lipca 1993 roku obowiązuje podatek od towarów i usług, inaczej VAT (z ang. *Value Added, Tax*), którego zasady reguluje ustawa z dnia 8 stycznia 1993 roku o podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowym. Podatnikami VAT są osoby fizyczne, prawne oraz jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej, jeśli wykonują we własnym imieniu oraz na własny rachunek czynności będące przedmiotem opodatkowania, a to oznacza, że leasingobiorcy i leasingodawcy są podatnikami VAT.⁶²

Ostatnie, zasadnicze zmiany w prawie, dotyczące opodatkowania leasingu podatkiem od towarów i usług, zostały wprowadzone ustawą z dnia 11 marca 2004 roku, a weszły w życie od dnia 1 maja 2004 roku i obowiązują po dzień dzisiejszy. Istotą tychże zmian było dokonanie podziału umów leasingowych na dwie kategorie:

- umowy, których przedmiotem jest dostawa towarów, nazywane leasingiem finansowym
- umowy, których przedmiotem jest świadczenie usług, nazywane leasingiem operacyjnym

Ustawodawca sformułował dwa warunki, z których spełnienie przynajmniej jednego jest niezbędne do uznania, że w ramach leasingu ma się do czynienia z dostawą towarów:

- a) Umowa przewiduje przeniesienie prawa własności w następstwie normalnych zdarzeń przewidzianych tą umową oraz, albo prawo do

⁶¹ Ibidem, s. 110-112

⁶² Ibidem, s. 190-191

dokonywania odpisów amortyzacyjnych przysługuje korzystającemu, albo przedmiotem umowy są grunty

- b) Umowa przewiduje przeniesienie prawa własności z chwilą zapłaty ostatniej raty oraz, albo prawo do dokonywania odpisów amortyzacyjnych przysługuje korzystającemu, albo przedmiotem umowy są grunty

Skutkiem utożsamiania leasingu finansowego z dostawą towarów, jest opodatkowanie podatkiem VAT całego wynagrodzenia finansującego z tytułu tej umowy w momencie wydania przedmiotu leasingu. Podatek ten płaci de facto korzystający, jako że finansujący nalicza mu podatek należny, najczęściej w postaci opłaty wstępnej.

Należy tu podkreślić, że w ustawie nie jest powiedziane, na kogo ma zostać przeniesione prawo własności przedmiotu leasingu, a zatem sprzedaż rzeczy po zakończeniu umowy korzystającemu lub też osobie trzeciej, wypełnia ustawowy wymóg.

Stawka podatku VAT w leasingu finansowym wynosi zasadniczo 22%, ale są też środki trwałe zaliczane do grupy opodatkowanej stawką 7% albo stawką 0% i wówczas podatek jest wyliczany przy zastosowaniu tychże stawek.

Umowa leasingu operacyjnego jest traktowana przez prawo podatkowe jak umowa o świadczenie usług. Usługą jest natomiast każde świadczenie na rzecz osoby fizycznej, prawnej lub jednostki organizacyjnej bez osobowości prawnej, które nie stanowi dostawy towarów, a zatem także leasing, niemający takiego charakteru, jest interpretowany jako usługa. Stawka podatku wynosi 22%.⁶³

Różnice, w zakresie zasad opodatkowania podatkiem VAT leasingu finansowego a operacyjnego są znaczne, a istotną jest moment powstania obowiązku podatkowego. W przypadku leasingu finansowego momentem tym

⁶³ Szewc W., Zielen S., Leasing w świetle prawa cywilnego i podatkowego, Difin, Warszawa 2006, s. 181-183

jest chwila wydania towaru, a gdy dostawa musi być potwierdzona fakturą, termin obowiązku podatkowego przesuwa się do dnia jej wystawienia, nie później jednak niż 7 dni od daty wydania towaru.

Jeśli chodzi o leasing operacyjny, to obowiązek podatkowy dla leasingodawcy powstaje z chwilą wykonania usługi, a przez wykonanie usługi rozumie się następujące czynności:

- finansujący nabywa rzecz od zbywcy i oddaje ją korzystającemu do używania
- korzystający uiszcza wynagrodzenie pieniężne, równe co najmniej cenie z tytułu nabycia rzeczy, w czasie oznaczonym w umowie

Zatem o wykonaniu usługi leasingu operacyjnego można powiedzieć w chwili zakończenia umowy, jeśli wszystkie obowiązki stron zostały wykonane.⁶⁴

2.2.4. Jakość wprowadzonych regulacji podatkowych.

Unormowanie zmian opodatkowania leasingu w podatkach dochodowych i w podatku od towarów i usług zasługuje niewątpliwie na ocenę pozytywną, jako że uporządkowało ono wiele kwestii, pozostających do tej pory niejasnych i nieścisłych. Trzeba jednak zauważyć także niedociągnięcia ustawodawcy, który nie przewidział niektórych sytuacji, do których dochodzi na rynku usług leasingowych. W praktyce rynkowej powszechnym zjawiskiem jest np. modyfikacja przedmiotu leasingu, np. gdy trzeba rozbudować linię produkcyjną, czy zainteresowanie stron cesją praw z umowy, których to zagadnień przepisy podatkowe nie przewidywały i przedsiębiorcy decydujący się na takie ruchy, biorą na siebie ryzyko np. przekwalifikowania kontraktu przez organy podatkowe z umowy leasingu na umowę najmu.⁶⁵

⁶⁴ Ibidem, s. 199-200, 203-204

⁶⁵ Krzemińska J., op. cit., s. 111-113

Ważnym problemem jest również kwestia leasingu używanego środka trwałego, jako że stosowanie tu obowiązujących przepisów prowadzi do ekonomicznego absurdu. Z przepisów wynika bowiem, że leasingodawca, chcąc oddać w leasing np. używaną maszynę, powinien przyjąć za wartość początkową, na potrzeby nowej umowy i wyliczenia rat, historyczną wartość początkową, a więc wartość z umowy zawartej z pierwszym leasingobiorcą, pomimo, że sprzęt był używany i wart jest np. połowę pierwotnej ceny.⁶⁶

⁶⁶ Grabowska A., „Za rzecz używaną płaci się jak za nową”, Rzeczpospolita, 22.03.2006 r.

3. Leasing w rachunkowości.

3.1. Leasing a polskie prawo bilansowe.

Zasady polskiego prawa bilansowego reguluje ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 roku. Znacząca nowelizacja tejże ustawy, wprowadzona ustawą z dnia 9 listopada 2000 roku z mocą prawną od 1 stycznia 2002 roku, określiła m.in. zasady dotyczące umowy leasingu finansowego wzorując się na regulacji z kodeksu cywilnego. Nowelizacja miała także na celu poprawę przejrzystości i rzetelności sprawozdań finansowych leasingodawców i leasingobiorców.⁶⁷

Chociaż zmiana ustawy o rachunkowości została uchwalona w listopadzie 2000 roku, to z powodu dużej wagi wprowadzonych zmian prezentowania kontraktów leasingowych ustawodawca zastosował roczne *vacatio legis* i nowe przepisy zaczęły obowiązywać dopiero od 1 stycznia 2002 roku. Przed tym dniem leasing w sprawozdaniach był ewidencjonowany zgodnie z przyjętym w kraju prawem podatkowym i np. umowy leasingu operacyjnego nie miały swojego odzwierciedlenia w księgach leasingobiorców, co wiązało się z istotnym zafałszowaniem faktycznej sytuacji ekonomiczno-finansowej podmiotu korzystającego. Nie był on bowiem zobowiązany do wykazywania umowy leasingu w swoim bilansie w odpowiednich pozycjach majątku trwałego i zobowiązaniach. Zachwiana była zasada współmierności kosztów i przychodów w czasie. Możliwe było kreowanie wyniku finansowego finansującego poprzez sytuacje, gdy w pierwszym okresie umowy wykazywano wysoki przychód, niemający

⁶⁷ Korczyn A., op. cit., s. 69

odzwierciedlenia w kosztach, które były wykazywane później w rezultacie naliczania odpisów amortyzacyjnych. Taki mechanizm drastycznie fałszował obraz kondycji finansowej leasingodawcy.⁶⁸

Obowiązujące od dnia 1 stycznia 2002 roku unormowania zawarte w ustawie o rachunkowości jednoznacznie rozstrzygają sposób ujęcia przedmiotu leasingu, należności i zobowiązań, a także kosztów i przychodów dotyczących transakcji leasingu. Od 1 stycznia 2002 roku powiększył się obszar różnic pomiędzy prawem podatkowym i bilansowym, co skutkuje koniecznością prowadzenia odrębnych ewidencji dla celów podatkowych i bilansowych przez podmioty gospodarcze stosujące leasing w swojej działalności. Nie jest to jednak sytuacja charakterystyczna tylko dla polskich warunków, bo taki jest właśnie trend światowy.⁶⁹

W znowelizowanej ustawie o rachunkowości problematykę leasingu zaprezentowano w art. 3 ust. 4, 5 i 6 i chociaż ustawodawca nie użył pojęcia „umowa leasingu”, to stosuje określenia „finansujący” i „korzystający”, gdy mowa jest o zasadach zaliczania do aktywów trwałych korzystającego obcych środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych, przyjętych przez niego do używania na mocy umowy, zgodnie z którą jedna ze stron, zwana dalej finansującym, oddaje je drugiej stronie, zwanej dalej korzystającym. Przedmiotem umowy leasingu, wedle ustawy o rachunkowości, mogą być środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne. Pojęcia te określa ustawa:

Środki trwałe to rzeczowe aktywa trwałe i zrównane z nimi, o przewidywalnym okresie ekonomicznej użyteczności dłuższym niż rok, kompletne, zdatne do użytku i przeznaczone na potrzeby jednostki.

Wartości niematerialne i prawne są to nabyte przez jednostkę, zaliczone do aktywów trwałych, prawa majątkowe nadające się do gospodarczego

⁶⁸ Kruk M., op. cit., s. 86-98

⁶⁹ Gołda M., op. cit., s. 282

*wykorzystania, o przewidywalnym okresie ekonomicznej użyteczności dłuższym niż rok, przeznaczone do używania na potrzeby jednostki.*⁷⁰

W ustawie określono zasady, według których przedmiot umowy zalicza się do aktywów jednej ze stron umowy oraz który z podmiotów dokonuje odpisów amortyzacyjnych. Uregulowanie tych zasad ma ścisły związek z definicją aktywów, która zawarta jest w art. 3 ust. 1 pkt 12 ustawy o rachunkowości i brzmi następująco:

*Aktywa są to kontrolowane przez jednostkę zasoby majątkowe o wiarygodnie określonej wartości, powstałe w wyniku przeszłych zdarzeń, które spowodują w przyszłości wpływ do jednostki korzyści ekonomicznych.*⁷¹

Kryterium zaliczenia danego składnika majątkowego do aktywów jednego z podmiotów zależy zatem od tego, czy dany podmiot sprawuje nad nimi kontrolę i ponosi związane z nimi ryzyko, niezależnie czy jest on ich właścicielem. Przepisy ustawy o rachunkowości obejmują swym zakresem zarówno umowy leasingu finansowego jak i operacyjnego, a dzięki zastosowaniu powyżej opisanego kryterium, o klasyfikowaniu konkretnej transakcji do jednego z typów umów leasingowych decydować będzie przede wszystkim charakter transakcji, a nie jej forma, zgodnie z zasadą „przewagi treści ekonomicznej nad formą”. Dlatego aby określić ową ekonomiczną treść transakcji, konieczne jest przeanalizowanie, kto na podstawie umowy ponosi znaczące ryzyko i korzyści związane z posiadaniem przedmiotu leasingu.⁷²

Czasem jednoznaczne rozstrzygnięcie, kto sprawuje kontrolę nad danym składnikiem majątkowym nie jest łatwe. Ustawodawca dostrzegł ten problem i określił warunki, których spełnienie powoduje, że przedmiot umowy

⁷⁰ Ustawa z 29.09.1994 r. o rachunkowości (Dz. U. Nr 121, poz. 591 z późn. zm.)

⁷¹ Ibidem

⁷² Grzybowska M., Zubrzycki J., op. cit., s. 165

zaliczany jest do składników majątkowych korzystającego i on też dokonuje odpisów amortyzacyjnych od wartości początkowej rzeczy. Chociaż w ustawie dla tego przypadku nie zostaje użyte określenie „leasing finansowy”, to zaliczenie przez korzystającego środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych do jego majątku należałoby tak właśnie nazwać. W sytuacji, gdy dana umowa nie spełnia kryteriów przewidzianych dla leasingu finansowego, określana będzie wówczas mianem leasingu operacyjnego.

Jak zauważa M. Grzybowska,: „Wiele nieporozumień interpretacyjnych powoduje zbieżność nazwy pojedynczej umowy opisanej w Kodeksie cywilnym z pojęciem „leasingu” w rachunkowości. Mianowicie wielu komentatorów przepisy art. 3 ust. 4 znowelizowanej ustawy o rachunkowości odnosi jedynie do umowy leasingu jako umowy nazwanej. Należy więc wyraźnie podkreślić, że nazwana umowa leasingu jest tylko jedną z umów, których te przepisy dotyczą.”⁷³ Definicja leasingu dla celów bilansowych jest autonomiczna względem tej wskazanej w ustawach o podatku dochodowym i regulacjach prawa cywilnego, dlatego też dla rozróżnienia należałoby przypomnieć trzy znaczenia leasingu, w zależności od zastosowanego aktu prawnego:

- umowa leasingu jako umowa nazwana w kodeksie cywilnym
- podatkowa umowa leasingu jako umowa zaprezentowana w ustawach o podatku dochodowym
- leasing finansowy i leasing operacyjny jako określenia treści ekonomicznej umów, o których mowa w art. 3 ust. 4 ustawy o rachunkowości

Z uwagi na fakt, iż definicja umowy leasingu zaprezentowana w ustawach o podatku dochodowym nie jest tożsama z leasingiem w rozumieniu znowelizowanej ustawy o rachunkowości, możliwe jest wystąpienie przypadku, gdy ta sama umowa leasingu będzie miała charakter leasingu

⁷³ Ibidem, s. 166

finansowego z punktu widzenia przepisów o rachunkowości, a w myśl przepisów podatkowych będzie ona umową leasingu operacyjnego. Taka sytuacja nastrocza wiele komplikacji, gdyż przy leasingu operacyjnym przedmiot umowy figuruje w księgach leasingodawcy i on też dokonuje amortyzacji rzeczy, natomiast w przypadku leasingu finansowego rozwiązanie księgowe wygląda dokładnie odwrotnie. To w efekcie powoduje konieczność prowadzenia odrębnej ewidencji podatkowej i rachunkowej. Te nowe zasady wpływają na pogorszenie obrazu kondycji finansowej podmiotu korzystającego z leasingu, który dla celów bilansowych będzie klasyfikowany jako leasing finansowy, a dla celów podatkowych jako operacyjny, jako że taka sytuacja pogarsza zdolność kredytową leasingobiorcy oraz obniża rentowność jego aktywów.⁷⁴

Zgodnie z znowelizowaną ustawą o rachunkowości, w sprawozdaniach finansowych spółek leasingowych, czyli leasingodawców, środki trwałe i towarzyszącą im amortyzację zastąpiono należnościami, a do ich wyniku finansowego wlicza się jedynie część raty leasingowej jako przychody odsetkowe. Natomiast w bilansie leasingobiorcy pojawiają się pozycje: majątek trwały i związane z nim odpisy amortyzacyjne, a po stronie pasywów zobowiązania krótko- lub długoterminowe. Te zmiany wprowadzono zgodnie z duchem podstawowej zasady rachunkowości *true and fair view*, czyli prezentowanie wiernego i rzetelnego odzwierciedlenia obrazu sytuacji finansowej przedsiębiorstwa.⁷⁵

3.2. Klasyfikacja umów leasingowych według ustawy o rachunkowości.

Chociaż ustawa o rachunkowości nie posługuje się pojęciem leasing, to wystarczające dla zakwalifikowania umowy jako leasingu finansowego, czyli

⁷⁴ Żyrek M. P., op. cit., s. 248

⁷⁵ Kruk M., op. cit., s. 86-98

takiej, na podstawie której odpisów amortyzacyjnych dokonuje leasingobiorca, jest spełnienie jednego z siedmiu warunków przedstawionych w ustawie o rachunkowości. Zgodnie z art. 3 ust. 4 tego aktu prawnego:

Jeżeli 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 „korzystającym”, środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne do odpłatnego używania lub również pobierania pożytków na czas oznaczony, 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, 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 on być krótszy niż 3/4 tego okresu. Prawo własności przedmiotu umowy może być, po okresie, na jaki 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 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 używanie tego samego przedmiotu lub przedłużenia umowy dotychczasowej, na warunkach korzystniejszych od przewidzianych w 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 on być używany wyłącznie przez korzystającego, bez wprowadzania w nim istotnych zmian.*⁷⁶

Korzystający, którego roczne sprawozdanie finansowe nie podlega obowiązkowemu badaniu i ogłaszaniu, nie musi stosować powyższych przepisów i zamiast nich może on przyjąć kryteria leasingu finansowego ustalone w rozdziale 4a ustaw o podatku dochodowym.

Powyżej wyczerpująco zostały przedstawione ustawowe warunki, spośród których spełnienie przynajmniej jednego zakwalifikuje daną umowę jako leasing finansowy. Jeżeli natomiast konkretna umowa nie spełnia żadnego z warunków określonych w art. 3 ust. 4, to przypuszcza się, że będzie miała ona charakter umowy leasingu operacyjnego, pomimo braku wyraźnego przepisu w ustawie o rachunkowości. Cechą charakterystyczną dla leasingu operacyjnego jest fakt, że przedmiot umowy nie stanowi składnika majątku korzystającego, a to oznacza z kolei, że umowa nie przenosi na korzystającego zasadniczo całego ryzyka oraz korzyści z tytułu posiadania rzeczy. Kryterium ryzyka i korzyści zaś jest głównym czynnikiem klasyfikującym transakcję do konkretnego typu umowy leasingowej.⁷⁷

⁷⁶ Ustawa z 29.09.1994 r. o rachunkowości (Dz. U. Nr 121, poz. 591 z późn. zm.)

⁷⁷ Grzybowska M., Zubrzycki J., op. cit., s. 168,170

3.3. Regulacje leasingu zawarte w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości.

Znowelizowana ustawa o rachunkowości w sprawach nieuregulowanych jej przepisami, przewiduje możliwość stosowania Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (MSR). Wytyczne dotyczące zagadnienia leasingu zawarte są przede wszystkim w MSR nr 17 „Leasing”, który zastąpił obowiązujący do końca 1998 roku MSR nr 17 „Rachunkowość leasingu”.

Podstawowym celem MSR nr 17 jest określenie zasad rachunkowości i zakresu informacji do ujawnienia dotyczących leasingu finansowego i operacyjnego, a standard zawarty w MSR nr 17 dotyczy wszystkich rodzajów leasingu, z wyjątkiem:

§ umów leasingu dotyczących poszukiwania lub wykorzystywania zasobów naturalnych takich jak ropa naftowa, gaz ziemny, drewno oraz innych nieodnawialnych zasobów

§ umów licencyjnych dotyczących takich pozycji jak filmy kinowe, nagrania wideo, sztuki teatralne, rękopisy, patenty i prawa autorskie

Ponadto, postanowienia tego standardu mają zastosowanie tylko do umów, które powodują przeniesienie prawa do użytkowania aktywów, nawet gdy na leasingodawcy ciąży nadal obowiązek wykonywania znaczących usług związanych z obsługą lub konserwacją tych aktywów. Standard ten nie ma natomiast zastosowania do umów, które mają charakter umów o świadczenie usług i nie skutkują przeniesieniem prawa do użytkowania aktywów z jednej strony na drugą (np. umowa o pracę).⁷⁸

⁷⁸ Żyrek M. P., op. cit., s. 250-251

Dla pełniejszego zrozumienia, w jaki sposób MSR nr 17 definiuje zagadnienie leasingu, warto przytoczyć kilka kluczowych terminów zaprezentowanych w tym standardzie:

Umowa leasingu – umowa, na mocy której w zamian za opłatę lub serię opłat, leasingodawca przekazuje leasingobiorcy prawo do użytkowania danego składnika aktywów przez uzgodniony czas

Leasing finansowy – umowa leasingowa, na mocy której następuje przeniesienie zasadniczo całego ryzyka i pożytków wynikających z tytułu posiadania aktywów. Ostateczne przeniesienie tytułu prawnego może, lecz nie musi nastąpić

Leasing operacyjny – umowa leasingowa różna od umowy leasingu finansowego

Okres leasingu – nieodwołalny okres, na który Leasingobiorca zobowiązał się umową do leasingu danego składnika aktywów, wraz z wszelkimi dodatkowymi okresami, w których leasingobiorca ma prawo kontynuować leasing składnika aktywów za wniesieniem dalszych opłat

Wartość godziwa – kwota, za jaką na warunkach rynkowych składnik aktywów mógłby zostać wymieniony, a zobowiązanie zaspokojone, pomiędzy zainteresowanymi i dobrze poinformowanymi stronami transakcji

Ekonomiczny okres użytkowania – to, albo okres, w trakcie którego, według przewidywań, dany składnik aktywów może być gospodarczo wykorzystany przez jednego lub więcej użytkowników, albo liczba jednostek produktu lub podobnych jednostek, które według przewidywań, uzyska z danego składnika aktywów jeden lub więcej użytkowników

Okres użytkowania – szacunkowy, pozostały okres, którego długość nie jest ograniczona przez okres leasingu, liczony od dnia rozpoczęcia okresu

*leasingu, w ciągu którego jednostka gospodarcza przewiduje skonsumowanie korzyści ekonomicznych zawartych w tym składniku aktywów*⁷⁹

MSR nr 17 przewiduje podział leasingu na finansowy i operacyjny. Klasyfikacja zaprezentowana w tym standardzie opiera się o zakres, w jakim ryzyko i pożytki z tytułu posiadania przedmiotu leasingu przypadają w udziale leasingodawcy, a w jakim leasingobiorcy. Ryzyko to dotyczy możliwości poniesienia strat z powodu niewykorzystania zdolności produkcyjnych, utraty przydatności technicznej lub zmian poziomu osiąganego zwrotu, spowodowanych zmianami warunków ekonomicznych. Korzyści mogą obejmować przede wszystkim oczekiwany zysk z operacji w czasie okresu ekonomicznej użyteczności przedmiotu umowy i uzyskiwany zysk z podwyższenia wartości końcowej lub realizacji wartości końcowej. Leasing jest uznawany za finansowy, gdy następuje przeniesienie z leasingodawcy na leasingobiorcę zasadniczo całego ryzyka i pożytków związanych z własnością aktywów, natomiast gdy owy transfer ryzyka i korzyści nie występuje, umowa zaliczana jest wówczas do leasingu operacyjnego.

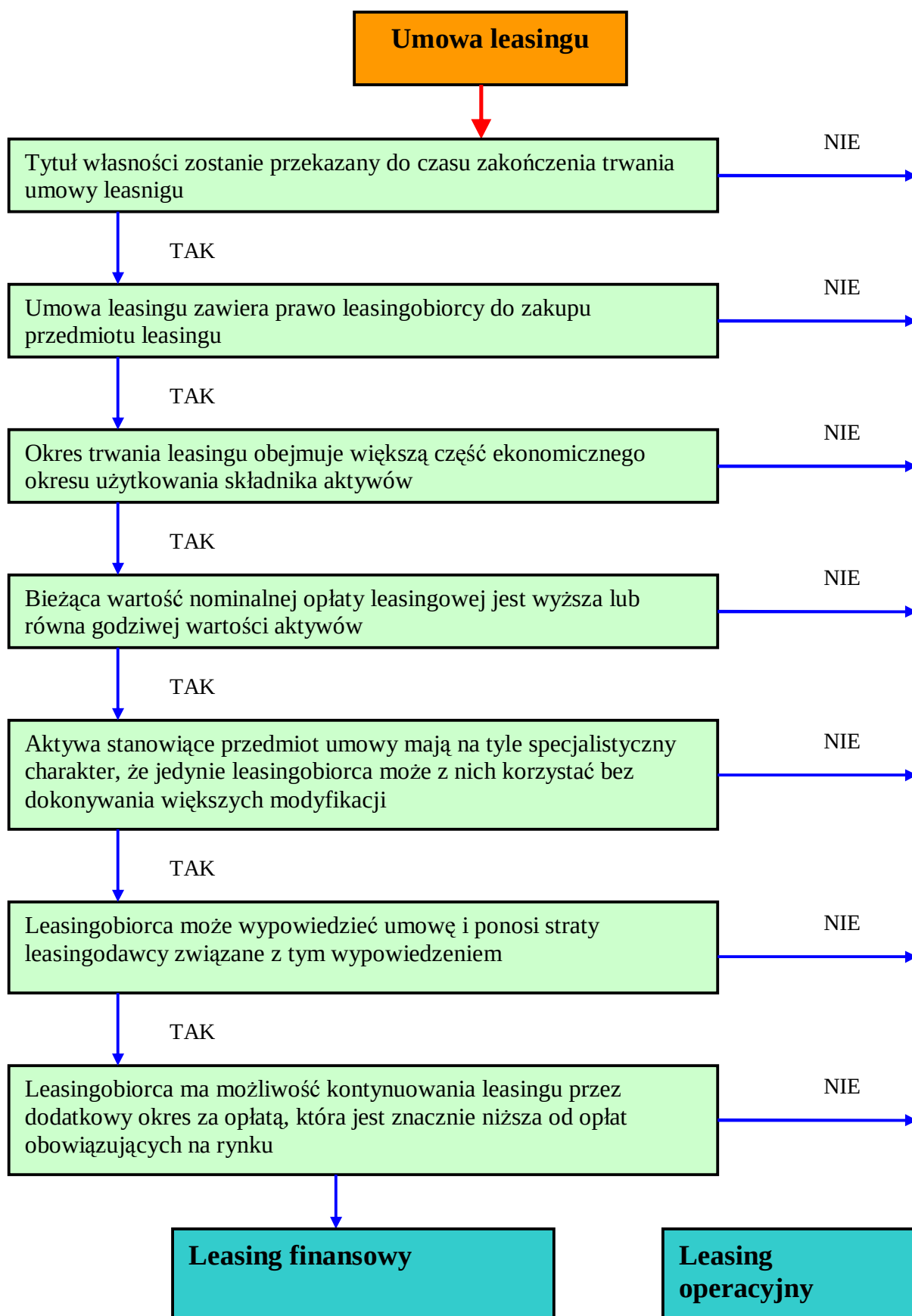
W MSR nr 17 przyjęto zasadę przewagi treści nad formą, zgodnie z którą przy rozpatrywaniu charakteru umowy leasingu nie można ograniczać się wyłącznie do formy umowy, a należy rozważyć także istotę treści ekonomicznej transakcji.⁸⁰

Poniższy rysunek prezentuje przykłady sytuacji, w których umowa leasingu zostanie zazwyczaj zaliczona do leasingu finansowego:

⁷⁹ Gołda M., op. cit., s. 288-291

⁸⁰ Ibidem, s. 292

Rysunek nr 3



Źródło: opracowanie własne na podstawie Żyrek M. P., op. cit., s. 255-257

Kiedy przeanalizuje się dokładnie zapisy dotyczące unormowania zagadnienia leasingu zawarte w ustawie o rachunkowości (podrozdziały 3.1. i 3.2.) oraz te zaprezentowane w MSR nr 17, łatwo zauważyć można występujące podobieństwo uregulowania tematu w tych dwóch aktach prawnych. Ustawa o rachunkowości wzoruje się bowiem wyraźnie na zapisach międzynarodowych standardów rachunkowości, co widać chociażby na przykładzie, zastosowanego w ustawie za wytycznymi MSR nr 17, kryterium podziału leasingu opierającego się o kwestię przypadania na konkretną stronę umowy ryzyka i pożytków z tytułu posiadania przedmiotu leasingu. Również wymienione w ustawie okoliczności, których spełnienie skutkuje zakwalifikowaniem danej umowy do leasingu finansowego, zaczerpnięte zostały z MSR.

To również MSR nr 17 określa zasady wykazywania operacji leasingowych w sprawozdaniach finansowych leasingodawców i leasingobiorców w zależności od rodzaju leasingu, jako że ustawa o rachunkowości nie reguluje tego zagadnienia.⁸¹

3.4. Leasing finansowy w ewidencji.

Każda umowa leasingu występująca w obrocie gospodarczym musi znaleźć swoje odzwierciedlenie w sprawozdaniach finansowych leasingobiorcy i leasingodawcy. Klasyfikacji leasingu dokonuje się na dzień rozpoczęcia leasingu, a przepisy dotyczące klasyfikacji umów leasingu są zawarte w art. 3 ust. 4 ustawy o rachunkowości i zostały zaprezentowane w punkcie 3.2. niniejszego opracowania. Leasing jest uznawany za finansowy, jeśli w ramach umowy następuje przeniesienie na leasingobiorcę całego ryzyka i korzyści związanych z własnością aktywów.

⁸¹ Gołda M., op. cit., s. 318

3.4.1. Leasing finansowy w księgach rachunkowych i sprawozdaniach finansowych korzystającego.

Treść ekonomiczna leasingu finansowego głosi, że korzystający nabywa prawo do korzyści ekonomicznych z tytułu użytkowania przedmiotu umowy i w myśl zasady przewagi treści ekonomicznej nad formą prawną, przedmiot ten jest wykazywany w księgach rachunkowych korzystającego jako składnik aktywów trwałych, a drugostronnie jako zobowiązanie wobec finansującego do zapłaty przyszłych opłat leasingowych. W dniu rozpoczęcia leasingu składnik aktywów i owe zobowiązanie są ujmowane w bilansie w tych samych kwotach i zgodnie z MSR nr 17 wartość tej kwoty powinna być równa mniejszej spośród dwóch następujących kwot:

§ wartości rynkowej przedmiotu umowy leasingu, ustalonej na dzień rozpoczęcia leasingu, lub

§ wartości bieżącej opłat leasingowych, ustalonej przy stopie dyskontowej równej stopie procentowej leasingu

Wartość rynkowa przedmiotu odpowiada zazwyczaj wartości wskazanej w umowie, a w sytuacji, gdy finansujący nie ujawnia owej wartości, korzystający ustala wartość przedmiotu na podstawie ceny rynkowej takiego samego lub podobnego przedmiotu. W przypadku, gdy oszacowanie wartości rynkowej na podstawie ceny rynkowej nie jest możliwe, dotyczy to np. specjalistycznych maszyn dostosowanych do wyłącznych potrzeb użytkownika, korzystający ustala wówczas wartość przedmiotu w oparciu o zdyskontowanie sumy opłat leasingowych.⁸²

Leasing finansowy powoduje naliczanie przez korzystającego odpisów amortyzacyjnych użytkowanych środków trwałych lub wartości

⁸² Mistowska – Dragan B., Turzyński M., Leasing w księgach rachunkowych i jego prezentacja w sprawozdawczości, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2006, s. 74-75

niematerialnych i prawnych. W przypadku, gdy istnieje wysokie prawdopodobieństwo uzyskania tytułu własności przedmiotu przez korzystającego na koniec okresu leasingu, to zasady amortyzacji aktywów powinny odpowiadać zasadom amortyzacji stosowanym do własnych aktywów jednostki. W odwrotnej sytuacji korzystający amortyzuje dany składnik aktywów w całości przez krótszy z dwóch okresów: okres leasingu lub okres użytkowania.⁸³

Przy księgowaniu opłat leasingowych należy dokonać ich rozdzielenia na część kapitałową i odsetkową, przy czym część odsetkowa stanowi dla korzystającego koszt finansowy, a część kapitałowa, przypadająca na dany okres sprawozdawczy, jest spłatą zobowiązania wobec finansującego. Koszty finansowe powinny być rozliczane tak, aby uzyskać stałą stopę procentową w stosunku do niespłaconego salda zobowiązań w każdym z okresów obrotowych, chociaż w praktyce dopuszczalne jest stosowanie przybliżeń w celu uproszczenia obliczeń.

Warto zaznaczyć, że opłata za zawarcie umowy u korzystającego jest ujmowana jako zwiększenie wartości przedmiotu umowy, natomiast opłata końcowa ujmowana jest w całości jako spłata zobowiązania z tytułu nabycia przedmiotu umowy. Opłata wstępna z kolei może być podzielona na część odsetkową i kapitałową, może być potraktowana w całości jako spłata części kapitałowej lub ujęta jako koszt okresu, w którym została poniesiona.⁸⁴

W przypadku zakończenia umowy leasingu poprzez zwrot przedmiotu umowy finansującemu, korzystający zaprzestaje wykazywania składnika aktywów w księgach rachunkowych. Jeśli natomiast transakcja leasingu kończy się przeniesieniem prawa własności rzeczy na dotychczasowego korzystającego, wówczas przedmiot jest wykazywany dalej w aktywach korzystającego, a jego wartość końcowa staje się wartością początkową

⁸³ Ibidem, s. 76

⁸⁴ Żyrek M. P., op. cit., s. 259

własnego składnika aktywów. Zawarcie kolejnej umowy leasingu jest traktowane dla celów rachunkowych tak, jak zawarcie nowej transakcji leasingowej.⁸⁵

Korzystający jest zobowiązany do ujawnienia w bilansie wartości netto składników aktywów, które stanowią przedmiot transakcji oraz wartości zobowiązań wobec finansującego z tytułu umowy, uwzględniając podział na zobowiązania krótko - i długo - terminowe. W rachunku zysków i strat korzystającego widnieją koszty amortyzacji i jako koszty finansowe – odsetkowa część raty leasingowej opłacona w konkretnym okresie. We wprowadzeniu do sprawozdania finansowego korzystający prezentuje przyjęte zasady rachunkowości dotyczące księgowania operacji związanych z umową leasingu finansowego, przede wszystkim chodzi tu o przyjętą przez niego politykę rachunkowości w zakresie amortyzacji przedmiotu.⁸⁶

W celu zaprezentowania ogólnych zasad księgowania operacji rachunkowych leasingu finansowego w ewidencji korzystającego, zostanie przedstawiony poniższy przykład:

Przykład: Finansujący i korzystający, będący podatnikami VAT, zawierają umowę leasingu finansowego, według której przedmiot leasingu należy do aktywów trwałych korzystającego i on też dokonuje odpisów amortyzacyjnych. Przedmiotem umowy jest sprzęt komputerowy. Umowa została zawarta na 2 lata i przenosi własność jej przedmiotu na korzystającego po zakończeniu okresu, na który została zawarta. Cena nabycia równa cenie zakupu sprzętu przez finansującego wynosi 29280 zł, w tym cena zakupu netto – 24000 zł, a 22% VAT – 5280 zł. Roczna stawka amortyzacji wynosi 30%; roczny odpis wynosi 7200 zł ($2400 \cdot 0.3 = 7200$), a miesięczny odpis wynosi 600 zł ($7200 / 12 = 600$). Harmonogram opłat

⁸⁵ Misterska – Dragan B., Turzyński M., op. cit., s. 82-83

⁸⁶ Ibidem, s. 90

leasingowych wygląda następująco: 24 raty miesięczne po 1160 zł netto każda + 22% VAT (255,2 zł) = 1415,20 zł brutto, w tym: - część kapitałowa 1000 zł netto + 22% VAT; - część odsetkowa 160 zł + 22% VAT. Łączna opłata leasingowa wynosi 33964,8 zł i przekracza wartość początkową (29280 zł).⁸⁷

Księgowanie operacji u korzystającego wygląda następująco:

Urządzenia i maszyny w leasingu finansowym		
Dt		Ct
(1)	24000	

Rozliczenie zakupu – leasing finansowy		
Dt		Ct
(2)	1000	24000 (1)

Koszty finansowe		
Dt		Ct
(2)	160	

VAT naliczony		
Dt		Ct
(2)	255,20	

Krótkoterminowe rozrachunki z dostawcami		
Dt		Ct
	1415,20	(2)

Bieżący rachunek bankowy		
Dt		Ct
	1415,20	(3)

Amortyzacja środków trwałych		
Dt		Ct
(4)	600	

Umorzenie środków trwałych		
Dt		Ct
	600	(4)

⁸⁷ Opracowanie własne; na podstawie: Grzybowska M., op. cit., s. 180-181 oraz Korczyn A., op. cit., s. 91-94

Dt		Pozostałe rozrachunki z tytułu leasingu	Ct
(3)		1415,20	33964,8

Gdzie operacje o numerach:

- (1) to przyjęcie do używania sprzętu komputerowego w kwocie 24000 zł (suma części kapitałowej), a drugostronnie rozliczenie zakupu,
- (2) to zaksięgowanie otrzymanej faktury VAT za pierwszy miesiąc, gdzie część kapitałowa 1000 zł, część odsetkowa 160 zł, VAT naliczony do rozliczenia 255,20 zł, a drugostronnie krótkoterminowe rozrachunki z dostawcami,
- (3) to zapłata raty leasingowej, czyli zmniejszenie kwoty 33964,8, która stanowi łączną opłatę leasingową,
- (4) to księgowanie miesięcznego odpisu amortyzacyjnego użytkowanego sprzętu komputerowego.

Prezentacja leasingu w sprawozdaniu finansowym korzystającego będzie wyglądała następująco:

§ przedmiot leasingu będzie wykazywany w bilansie odpowiednio w pozycji aktywów: „Rzeczowe aktywa trwałe” lub „Wartości niematerialne lub prawne”,

§ w rachunku zysków i strat będą wykazywane: koszty amortyzacji w wariantcie kalkulacyjnym w pozycji „Koszt ogólnego zarządu”; w wariantcie porównawczym w pozycji „Amortyzacja” oraz część odsetkowa rat leasingowych w pozycji „Koszty finansowe – odsetki”.

Koszty amortyzacyjne oraz koszty finansowe będą stanowiły koszty uzyskania przychodu dla korzystającego.⁸⁸

3.4.2. Leasing finansowy w księgach rachunkowych i sprawozdaniach finansowych finansującego.

Według ustawy o rachunkowości, oddane do użytkowania środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne, finansujący ujmuje w swoim bilansie w aktywach w pozycji – należności – w wartości równej inwestycji leasingowej netto. Wartość netto inwestycji leasingowej zostaje powiększona o początkowe koszty bezpośrednie, takie jak np. prowizje i opłaty za obsługę prawną, związane z negocjacjami i działaniami mającymi doprowadzić do zawarcia umowy leasingu.⁸⁹ Chociaż więc przedmiot leasingu stanowi prawną własność finansującego, to ustawa wyraźnie mówi, że przedmiot ten nie jest rzeczowym składnikiem aktywów leasingodawcy. Wraz z powstaniem u finansującego należności, po stronie korzystającego powstaje zobowiązanie finansowe, a umowę, która skutkuje jednoczesnym powstaniem składnika aktywów finansowych u jednej jednostki, a u drugiej jednostki zobowiązaniem finansowym, określa się mianem „instrumentu finansowego”. Umowa leasingu finansowego jest więc jednym z instrumentów finansowych.⁹⁰

Zazwyczaj finansujący, aby zakupić przedmiot leasingu, musi posiłkować się zaciąganiem kredytu i ponosić koszty finansowe związane z jego późniejszą obsługą. Owe koszty uwzględnione są w sumie opłat leasingowych ustalonych w umowie, do której zalicza się również zysk

⁸⁸ Pokojka A., „Jak księgować leasing”, *Gazeta Prawna*, 05.06.2006 r.

⁸⁹ Misterska – Dragan B., Turzyński M., op. cit., s. 90-91

⁹⁰ Grzybowska M., Zubrzycki J., op. cit., s. 174

finansującego, a także opłata końcowa, która jest traktowana w całości jako spłata należności z tytułu zbycia przedmiotu umowy korzystającemu.⁹¹

Finansujący przeprowadza podział podstawowej opłaty leasingowej na część kapitałową i odsetkową. Część odsetkowa jest dla finansującego przychodem finansowym, a część kapitałowa, odpowiadająca konkretnemu okresowi sprawozdawczemu, stanowi spłatę należności od korzystającego. Zaleca się, aby korzystający uznawał przychody finansowe systematycznie, a proces ten powinien być rozłożony w czasie w taki sposób, żeby odzwierciedlona była stała okresowa stopa zwrotu na inwestycji leasingowej netto dokonanej przez finansującego.⁹²

W przypadku, gdy dochodzi do zwrotu przedmiotu umowy finansującemu po zakończeniu jej podstawowego okresu trwania, ma on obowiązek wprowadzić przedmiot umowy do ksiąg rachunkowych w wysokości równej wartości początkowej ustalonej na podstawie wyceny rzeczoznawcy lub też równej wartości początkowej pomniejszonej o faktyczną spłatę wartości początkowej przedmiotu umowy poprzez części kapitałowe opłat wnoszonych przez korzystającego.

W razie przeniesienia własności przedmiotu na dotychczasowego korzystającego w zamian za opłatę końcową, finansujący zalicza całą tę opłatę jako spłatę należności od korzystającego – spłatę części kapitałowej.

Sprzedaż przedmiotu umowy osobie trzeciej skutkuje wystąpieniem takich następstw dla finansującego, jak przy typowej umowie sprzedaży, a ewentualna rekompensata wypłacona korzystającemu jest wliczana do pozostałych kosztów operacyjnych.

⁹¹ Ibidem, s. 175

⁹² Mistowska – Dragan B., Turzyński M., op. cit., s. 91

Zawarcie kolejnej umowy leasingu po zakończeniu podstawowego okresu umowy jest ujmowane dla celów rachunkowych jak zawarcie nowej umowy leasingu klasyfikowanej według ogólnych zasad.⁹³

Finansujący jest zobowiązany do ujawnienia w bilansie wartości bieżącej opłat leasingowych, nie rzadziej niż na dzień bilansowy, w aktywach w podziale na pozycje: „Inwestycje krótkoterminowe” - „Krótkoterminowe aktywa finansowe”, czyli płatne i wymagalne w ciągu 12 miesięcy od dnia bilansowego oraz „Inwestycje długoterminowe” - „Długoterminowe aktywa finansowe”, które odnoszą się do pozostałej części należności.

Finansujący, w rachunku zysków i strat w pozycji „Przychody finansowe”, będzie natomiast wykazywał część odsetkową otrzymywanej raty leasingowej w danym okresie.⁹⁴

W celu zaprezentowania ogólnych zasad księgowania operacji rachunkowych leasingu finansowego w ewidencji finansującego zostanie wykorzystany przykład z poprzedniego podrozdziału (str. 72; 3.4.1.), gdzie operacje o numerach:

- (1) to zaksięgowanie zakupu sprzętu komputerowego przez finansującego,
- (2) to rozliczenie zakupu sprzętu komputerowego
- (3) to zaksięgowanie należnej finansującemu za pierwszy miesiąc raty leasingowej; wystawiona faktura VAT, gdzie część kapitałowa stanowiąca spłatę długoterminowych aktywów – 1000 zł, część odsetkowa jako przychód finansowy – 160 zł i VAT należny odprowadzany do Urzędu Skarbowego – 255,20 zł,
- (4) to zaksięgowanie zapłaty pierwszej raty od korzystającego, która pomniejsza jego łączne zobowiązanie – 33964,8 zł.

Księgowanie operacji u finansującego wygląda następująco:⁹⁵

⁹³ Ibidem, s. 92-93

⁹⁴ Pokojńska A., op. cit.

Rozliczenie zakupu – leasing finansowy			
Dt			Ct
(1)	29280	29280	(2)

Rozrachunki z dostawcami			
Dt			Ct
		29280	(1)

Długoterminowe aktywa finansowe			
Dt			Ct
(2)	24000	1000	(3)

VAT naliczony do rozliczenia			
Dt			Ct
(2)	5280		

Rozrachunki z odbiorcami			
Dt			Ct
(3)	1415,20		

Rozrachunki z U.S. z tytułu VAT należnego			
Dt			Ct
		255,20	(3)

Przychody finansowe			
Dt			Ct
		160	(3)

Bieżący rachunek bankowy			
Dt			Ct
(4)	1415,20		

⁹⁵ Opracowanie własne: na podstawie: Grzybowska M., op. cit., s. 176-177 oraz Korczyn A., op. cit., s. 85-87

Długoterminowe rozrachunki z leasingobiorcami		
Dt		Ct
	33964,8	
	1415,20	(4)

3.5. Leasing operacyjny w ewidencji.

Jeśli dana umowa nie spełnia warunków leasingu finansowego określonych w ustawie o rachunkowości, to jest to umowa leasingu operacyjnego. W ramach tejże umowy następuje przeniesienie całego ryzyka i pożytków związanych z własnością aktywów na finansującego, a przedmiot umowy nie stanowi składnika majątku korzystającego.

3.5.1. Leasing operacyjny w księgach rachunkowych i sprawozdaniach finansowych korzystającego.

W przypadku zawarcia umowy leasingu operacyjnego korzystający ujmuje raty leasingowe w całości jako koszty okresu. Leasingobiorca dokonuje obciążania poszczególnych okresów trwania leasingu metodą liniową, a więc równomiernie, chyba że zastosowanie innego sposobu odzwierciedla lepiej rozkład w czasie korzyści czerpanych przez użytkownika.⁹⁶

Korzystający jest zobowiązany do ujawnienia w rachunku zysków i strat opłat leasingowych ujętych jako koszt danego okresu, w pozycji „Usługi obce” (wariant porównawczy) lub „Koszty działalności operacyjnej” (wariant

⁹⁶ Mistowska – Dragan B., Turzyński M., op. cit., s. 66

kalkulacyjny). We wprowadzeniu do sprawozdania finansowego przedstawia przyjętą politykę rachunkowości, w szczególności obraną metodę ujmowania rat leasingowych.

Przedmiot umowy pozostaje w księgach rachunkowych finansującego i nie jest wykazywany w bilansie korzystającego, jednak w chwili rozpoczęcia umowy korzystający ujmuje leasingowany składnik majątku w ewidencji pozabilansowej na koncie „Środki trwale przyjęte w leasing operacyjny”.

Jeżeli wysokość opłaty wstępnej jest dosyć istotna i może mieć niekorzystny wpływ na obraz sytuacji finansowej korzystającego, to należy ją rozliczyć w okresie trwania umowy za pośrednictwem konta „Rozliczenia międzyokresowe”.⁹⁷

W celu zaprezentowania ogólnych zasad księgowania operacji rachunkowych leasingu operacyjnego w ewidencji korzystającego zostanie przedstawiony poniższy przykład:

Przykład: Finansujący i korzystający, będący podatnikami VAT, zawierają umowę leasingu operacyjnego, według której przedmiot leasingu należy do aktywów trwałych finansującego i on też dokonuje odpisów amortyzacyjnych. Przedmiotem umowy jest samochód ciężarowy o wartości 79200 zł. Umowa została zawarta 1 stycznia 2007 roku na okres dwóch miesięcy i obejmuje zapis, że płatność za cały okres w wysokości 15000 zł + VAT 3300 zł będzie uregulowana w momencie podpisania umowy. Roczna stawka amortyzacji wynosi 30%; roczny odpis wynosi 23760 zł ($79200 \cdot 0.3 = 23760$), a miesięczny odpis wynosi 1980 zł ($23760 / 12 = 1980$). Ubezpieczenie samochodu ciężarowego wynosi 6000 zł rocznie (500 zł miesięcznie) i pokrywa je finansujący.⁹⁸

⁹⁷ Pokojska A., op. cit.

⁹⁸ Opracowanie własne: na podstawie: Pokojska A., op. cit., oraz Korczyn A. s. 81, 88-90

Księgowanie operacji u korzystającego prezentuje się następująco:

Bieżący rachunek bankowy			VAT naliczony do rozliczenia		
Dt		Ct	Dt		Ct
	15000	(1a)	(1b)	3300	
	3300	(1b)			
Rozliczenia międzyokresowe kosztów			Koszty usług obcych		
Dt		Ct	Dt		Ct
(1a)	15000	7500 (3)	(3)	7500	
		7500 (4)	(4)	7500	
Środki trwałe w leasingu operacyjnym					
Dt		Ct			
(2)	79200	79200 (5)			

Gdzie operacje o numerach:

- (1) to zapłata całej opłaty z tytułu umowy leasingu operacyjnego dnia 1 stycznia 2007 roku, gdzie (1a) to wartość netto, a (1b) to VAT naliczony,
- (2) to zapis jednostronny – wprowadzenie przedmiotu leasingu do ewidencji pozabilansowej,
- (3) to rozliczenie kosztów użytkowania samochodu za pierwszy miesiąc metodą liniową – $15000/2 \text{ miesiące} = 7500 \text{ zł}$, księgowanie dnia 31 stycznia,
- (4) to rozliczenie kosztów użytkowania samochodu za drugi miesiąc – 7500 zł ,

(5) to zapis jednostronny – usunięcie samochodu z ewidencji pozabilansowej po zakończeniu trwania okresu leasingu.⁹⁹

3.5.2. Leasing operacyjny w księgach rachunkowych i sprawozdaniach finansowych finansującego.

Finansujący wykazuje przedmiot umowy leasingu w swoim bilansie w aktywach, zaliczając go do środków trwałych lub wartości niematerialnych lub prawnych. W związku z tym faktem odpisów amortyzacyjnych dokonuje właśnie finansujący zgodnie z zasadami przyjętymi przez niego w odniesieniu do zbliżonych własnych aktywów.

Przychody finansującego z tytułu leasingu operacyjnego ujmowane są w przychodach w rachunku zysków i strat i rozliczane są metodą liniową przez okres trwania leasingu, chyba że inny sposób lepiej odzwierciedla rozkład w czasie uzyskiwanych przychodów.

Koszty, jakie finansujący poniósł w celu uzyskania przychodów z tytułu leasingu, łącznie z amortyzacją, zaliczane są w jego koszty w rachunku zysków i strat. Wstępne koszty bezpośrednie, związane np. z doradztwem prawnym, negocjacjami, powiększają wartość początkową przedmiotu umowy wykazywaną przez finansującego.

W księgach rachunkowych finansującego ewidencja rozliczania rat leasingowych jest ujmowana zapisami na koncie „Rozliczenia międzyokresowe przychodów”.¹⁰⁰

W celu zaprezentowania ogólnych zasad księgowania operacji rachunkowych leasingu operacyjnego w ewidencji finansującego zostanie wykorzystany przykład z poprzedniego podrozdziału (3.5.1.; str. 80) :

⁹⁹ Opracowanie własne: na podstawie Pokojska A., op. cit.

¹⁰⁰ Mistowska – Dragan B., Turzyński M., op. cit., s. 70-74

Księgowanie operacji u finansującego wygląda następująco:

Bieżący rachunek bankowy				Rozrachunki z U.S. z tytułu VAT należnego			
Dt			Ct	Dt			Ct
(1a)	15000	1000	(2)			3300	(1b)
(1b)	3300						
Rozliczenia międzyokresowe przychodów				Przychody z tytułu sprzedaży usług leasingu			
Dt			Ct	Dt			Ct
(3)	7500	15000	(1a)			7500	(3)
(6)	7500					7500	(6)
Rozliczenia międzyokresowe kosztów				Koszty ubezpieczenia			
Dt			Ct	Dt			Ct
(2)	1000	500	(5)	(5)	500		
		500	(8)	(8)	500		
Amortyzacja środków trwałych				Umorzenie środków trwałych			
Dt			Ct	Dt			Ct
(4)	1980					1980	(4)
(7)	1980					1980	(7)

Gdzie operacje o numerach:

(1) to otrzymanie całej zapłaty przez finansującego z tytułu umowy leasingu operacyjnego dnia 1 stycznia 2007 roku, gdzie (1a) to wartość netto, a (1b) to VAT należny odprowadzany do Urzędu Skarbowego,

- (2) to zapłata ubezpieczenia za okres 2 miesięcy
- (3) to rozliczenie przychodów za pierwszy miesiąc umowy metodą liniową – $15000/2 \text{ miesiące} = 7500 \text{ zł}$, księgowanie dnia 31 stycznia 2007 roku,
- (4) to ewidencja kosztów amortyzacji księgowana 31 stycznia 2007 roku,
- (5) to rozliczenie kosztów ubezpieczenia za pierwszy miesiąc,
- (6) to rozliczenie przychodów za drugi miesiąc, księgowanie dnia 28 lutego
- (7) to ewidencja kosztów amortyzacji księgowana 28 lutego 2007 roku,
- (8) to rozliczenie kosztów ubezpieczenia za drugi miesiąc.

3.6. Planowane zmiany w regulacji MSR ujednolicające umowę leasingu.

Trwają prace nad nowym sposobem ewidencji umów leasingu, które zmierzają do całkowitego wyeliminowania opcji leasingu operacyjnego, co w praktyce oznacza, że każda transakcja będzie rozliczana jak umowa leasingu finansowego. Powyższe zmiany zaczną obowiązywać od 2009 roku w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości. Chociaż skutkiem zmian będzie prostsze ujmowanie umów leasingu w księgach rachunkowych, to mogą pojawić się poważne rozbieżności interpretacyjne, jako że zmieni się tylko rachunkowe ujęcie leasingu, a przepisy podatkowe pozostaną bez zmian. Skutek będzie taki, że umowy leasingu będą szybciej rozliczane w kosztach w rachunkowości, niż w przepisach podatkowych.

Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości wybrała model leasingu oparty na prawach do korzystania, który ma wiele wspólnego z leasingiem finansowym, chociaż nie należy go z nim utożsamiać. Nowe podejście będzie podlegało nowym kryteriom ujmowania i wyceny zgodnie ze zmienionym MSR nr 17. Można przypuszczać, że zmiany w MSR wymuszą konieczność zmian również w ustawie o rachunkowości.¹⁰¹

¹⁰¹ Pokojńska A., „Każda umowa leasingu będzie księgowana tak samo”, Gazeta Prawna nr 103, 29.05. 2007 r.

4. Finansowanie inwestycji firmy poprzez leasing w Polsce.

4.1. Rosnące znaczenie gospodarcze leasingu od przełomu w 1989 roku.

Coraz więcej transakcji o mniejszej wartości, uniwersalna oferta i spadające marże to czynniki, które przyczyniły się do tego, że polski rynek leasingu zaczyna przypominać ten już w pełni rozwinięty rynek zachodnioeuropejski.

Początki dla rozwoju zjawiska leasingu w Polsce nie były jednak łatwe. Do momentu wejścia w życie ustawy z 23 grudnia 1988 roku o działalności gospodarczej oraz działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych, umowy leasingu zawierano w Polsce bardzo rzadko. Konstrukcja tych pierwszych transakcji leasingu z 1989 roku przypominała bardziej formę umowy wynajmu lub sprzedaży na raty niż powszechnie stosowaną dziś umowę leasingu. Dlatego też za faktyczny początek leasingu w Polsce przyjmuje się przełom lat 1990 – 1991.¹⁰²

Historia polskiego leasingu zaczęła się tak naprawdę we Wrocławiu od kariery pewnego ambitnego inżyniera, który z szeregowego pracownika Przedsiębiorstwa Hydrotechniki i Inżynierii TAN stał się jego głównym udziałowcem. Gdy pewnego razu chciał kupić nowy samochód w Niemczech, natknął się tam na nieznaną w rodzimym kraju usługę leasingu, która wydała mu się na tyle interesująca, że postanowił przeszczepić ją na polski grunt. Sprzedał wówczas TAN i w 1991 roku założył Europejski Fundusz Leasingowy (EFL), który od lat jest liderem rynku leasingowego w Polsce. Ten ambitny inżynier to Leszek Czarnecki, który dziś znajduje się na drugim miejscu listy magazynu „Forbes” najbogatszych ludzi w Polsce. W 2001 roku

¹⁰² Dyląg B., „Nowość, ale tylko w Polsce”, Puls Biznesu, 12.04.2006 r.

sprzedał on Europejski Fundusz Leasingowy francuskiemu Credit Agricole, zarabiając na tej transakcji 900 milionów złotych.¹⁰³

Na początku lat 90 – tych rozwój rynku napędzał leasing samochodów osobowych, bowiem przepisy podatkowe sprawiały, że był on dla firm bardzo korzystny. Zmiany przepisów podatkowych w 1993 roku przyczyniły się jednak do tego, że leasing tych środków stał się nieopłacalny aż do 2001 roku, kiedy to udział leasingu samochodów osobowych stanowił poniżej 1% ogólnej wartości transakcji.

W połowie lat 90 – tych rozwojowi rynku sprzyjała dobra koniunktura w sektorze transportu ciężarowego, a przepisy prawne umożliwiały kwalifikowanie także samochodów osobowych jako ciężarowe poprzez montowanie kratki, tworzącej przestrzeń ładunkową. Ten fakt sprawił, że auta osobowe dominowały w strukturze przedmiotowej leasingu, chociaż według prawa były to samochody ciężarowe.

Lata 2000 i 2001 to okres zapaści rynku leasingowego w Polsce i bankructw firm leasingowych, co było wynikiem przede wszystkim braku dobrych regulacji prawnych. Od roku 2002 Ministerstwo Finansów wyraźnie poprawiło warunki leasingu, co widać na przykładzie chociażby wzrostu wartości oddanych w leasing samochodów: ze 187 mln zł w 2001 roku do 626 mln zł w 2002 roku.

Kolejne lata, aż po dzień dzisiejszy, to stały wzrost i rozwój całej branży leasingowej w Polsce.

W 1994 roku powstała Konfederacja Przedsiębiorstw Leasingowych, która w 2003 roku przekształciła się w Związek Przedsiębiorstw Leasingowych. Jest to związek pracodawców, powołany do reprezentowania interesów firm członkowskich, zrzeszający 33 firmy leasingowe, które reprezentują około 90% rynku leasingu w Polsce.¹⁰⁴

¹⁰³ Biernacka M., „W europejskiej lidze”, Raport – Leasing, Forbes, 05/2007, s. 78-83

¹⁰⁴ Dyląg B., op. cit.

4.2. Leasing na tle innych źródeł finansowania.

Leasing można określić jako źródło finansowania inwestycji, ponieważ dzięki niemu firma otrzymuje możliwość zgromadzenia niezbędnego majątku i sprzętu do modernizacji i rozwoju. Chociaż istnieją alternatywne formy prawne, które również prowadzą do pozyskania środków na przedsięwzięcia inwestycyjne, takie jak kredyt bankowy, pożyczka, emisja akcji bądź obligacji, to przy inwestowaniu w rozwój, firmy w Polsce coraz częściej sięgają po instrument leasingu. Z roku na rok leasing cieszy się coraz większą popularnością wśród przedsiębiorstw, które poszukują finansowania, a wyniki osiągane przez firmy leasingowe uznawane są często za barometr wzrostu gospodarczego. Właśnie poprzez wzrost lub spadek wartości wyleasingowanych środków, zwłaszcza maszyn i urządzeń oraz wysokich technologii, najłatwiej prognozować tempo rozwoju gospodarki.¹⁰⁵

Polskie przedsiębiorstwa coraz odważniej sięgają po leasing jako sposób finansowania inwestycji, a firmy leasingowe notują rekordowe wyniki. Dynamika finansowania środków transportu, maszyn i urządzeń, sprzętu IT oraz nieruchomości w pierwszym kwartale 2007 roku osiągnęła 83,4% wzrostu w stosunku do analogicznego okresu 2006 roku, który dla branży był również znakomity.¹⁰⁶

Ten duży wzrost jest efektem doskonałej sytuacji w gospodarce. Na sukces pracują przede wszystkim rozwijające się szybko branże transportowa i budowlana, a swój wpływ na ten rozwój miało także znaczące powiększenie sieci sprzedaży przez firmy leasingowe. Wydatki krajowych przedsiębiorstw na inwestycje rosną dynamicznie, bowiem np. w 2005 roku wzrosły o 5%, a w 2006 roku już o 9%. Andrzej Krzemiński, prezes Europejskiego Funduszu

¹⁰⁵ Gutowski T., „Leasing – Niższe marże, ale wyższe opłaty”, Rzeczpospolita, 16.05.2006 r.

¹⁰⁶ Ostrowska K., „Firmy leasingowe pobiły swój rekord”, Rzeczpospolita, 26.04.2007 r.

Leasingowego, twierdzi, że leasing „to ciągle najbardziej użyteczne i szybkie źródło finansowania inwestycji. W Polsce finansowanie inwestycji leasingiem stanowi 20 – 25% wszystkich inwestycji, a na rozwiniętych rynkach europejskich przekracza 30%.¹⁰⁷

Zwyżkujący trend na rynku znakomicie pokazuje poniższa tabela, która prezentuje dane dotyczące wzrostu wartości leasingu ruchomości w pierwszym kwartale 2007 roku w stosunku do tego samego okresu roku poprzedzającego, w podziale na przedmiot leasingu.

Tabela nr 4, Wartość leasingu ruchomości w I kwartale 2007 roku

Wartość leasingu ruchomości w I kwartale 2007 roku						
Przedmiot leasingu	Środki transportu drogowego	Maszyny i urządzenia przemysłowe	Komputery i sprzęt biurowy	Inne środki transportu	Inne środki trwałe	Ogółem
Wartość	4,2 mld zł	1,8 mld zł	109,9 mln zł	71,8 mln zł	38,8 mln zł	6,2 mld zł
Wzrost w stosunku do I kw. 2006	75,4 %	70,3 %	30,9 %	11,4 %	11,8 %	71 %

Źródło: Bednarek M., „Santander wchodzi na rynek leasingu”, Gazeta Prawna nr 102, 28.05.2007 r.

Leasing jest szczególnie korzystnym źródłem finansowania dla tych przedsiębiorców, którzy w swojej działalności wykorzystują nowe technologie. Skorzystanie z transakcji leasingu zapewnia bowiem dostęp do sprzętu nowej generacji bez konieczności ponoszenia wysokich kosztów jego zakupu, a ponadto, stwarza możliwość ewentualnej wymiany sprzętu, kiedy nastąpi jego zużycie technologiczne.¹⁰⁸

Firma, zamierzająca rozpocząć, rozszerzyć lub zmodernizować prowadzoną przez siebie działalność gospodarczą poprzez nabycie środków trwałych, zmuszona jest zazwyczaj do sięgnięcia po zewnętrzne źródło

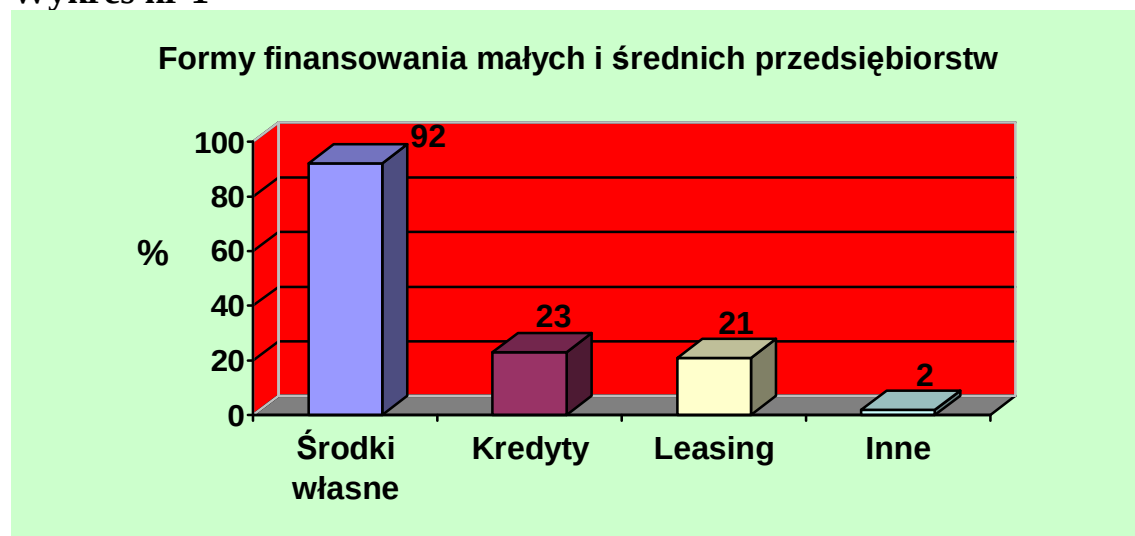
¹⁰⁷ Stec A., „Leasing rośnie z inwestycjami”, Gazeta Wyborcza, 11.05.2006 r.

¹⁰⁸ Leder A., „Leasing uzupełnia inne źródła kapitału”, Puls Biznesu, 08.12.2005 r.

finansowania przedsięwzięcia inwestycyjnego. Chociaż spektrum możliwości jest szerokie, to środki własne pozostają nadal najczęściej wykorzystywaną formą finansowania inwestycji w Polsce. Jednak polityka podmiotu gospodarczego, polegająca na czerpaniu środków finansowych wyłącznie z jednego źródła, wydaje się być błędna z ekonomicznego punktu widzenia i tak działające podmioty posiadają po prostu zwykle złe rozeznanie rynku finansowego w zakresie istniejących instrumentów finansowych.¹⁰⁹

Wykorzystywane formy finansowania inwestycji przez małe i średnie firmy prezentuje poniższy wykres:

Wykres nr 1



Źródło: badanie BPS Consultants Poland 2005 [za opisem Leder A., op. cit.]

Z wykresu można wywnioskować, że dominującym źródłem finansowania dla większości małych i średnich przedsiębiorstw są środki własne – posiłkuje się nimi aż 92% firm. Coraz więcej podmiotów gospodarczych wykorzystuje jednak, poza własnymi zasobami finansowymi, również kredyt – 23% MSP, leasing – 21% MSP oraz inne formy finansowania przedsięwzięć – 2% MSP.

Wybór optymalnej metody finansowania zamierzonej inwestycji powinien być poprzedzony gruntowną analizą aktualnej sytuacji prawnej, ekonomiczno – finansowej firmy oraz otoczenia rynkowego.

¹⁰⁹ Okręglicka M., op. cit., s. 39

4.2.1. Leasing a emisja papierów wartościowych.

Rynek kapitałowy w Polsce nie jest jeszcze w pełni rozwinięty i dlatego też dostępność niektórych form finansowania jest dosyć utrudniona, a czasami wręcz niemożliwa. Jako przykład może tu służyć właśnie ograniczenie związane z emisją papierów wartościowych, szczególnie dotyczy się to przedsiębiorstw, które nie są potentatami rynkowymi. Debiut giełdowy wiąże się z dużym nakładem pracy, jest procesem bardzo skomplikowanym i kosztownym. Firma musi spełnić dokładnie określone warunki, które stawia Giełda Papierów Wartościowych. Z tego powodu ten sposób zdobywania środków finansowych jest zarezerwowany raczej dla większych podmiotów gospodarczych o ustabilizowanej sytuacji finansowej. Emisja obligacji nie jest co prawda zastrzeżona dla dużych przedsiębiorstw, ale koszty emisji są tak znaczne, że w efekcie właśnie tylko one mogą sobie na to pozwolić. Na tym tle leasing wydaje się być o wiele bardziej przystępnym źródłem finansowania aniżeli emisja papierów wartościowych.¹¹⁰

4.2.2. Leasing a środki własne przedsiębiorstw.

Z analizy badań przeprowadzonych w Polsce wynika, że podstawowym źródłem finansowania działalności gospodarczej małych i średnich firm jest kapitał własny i jego udział w całości środków, niezbędnych do funkcjonowania przedsiębiorstwa, zawiera się w przedziale od 50% do 90%.¹¹¹

Niepodważalne korzyści płynące z finansowania inwestycji ze środków własnych to m.in. brak konieczności płacenia odsetek, tak jak w przypadku np. kredytu, oraz fakt, iż jest to stabilne źródło finansowania, jako że decyzja

¹¹⁰ Leder A., op. cit.

¹¹¹ Lewandowska L., Niekonwencjonalne formy finansowania przedsiębiorczości, ODDK, Gdańsk 1999, s.15

o jego wykorzystaniu jest samodzielną i wewnętrzną decyzją firmy. Zaletą kapitału własnego jest także możliwość zaangażowania go na czas nieokreślony, w odróżnieniu od kapitału obcego, z którym zawsze wiąże się określony termin spłaty. Jednak trzeba tu zauważyć, że fałszywe jest panujące powszechnie w polskich firmach przekonanie, że środki własne są najtańszym źródłem kapitału, ponieważ nie płaci się od niego odsetek. Takie twierdzenia wynikają ze słabej wiedzy przedsiębiorców z zakresu finansów, bowiem koszt kapitału własnego jest często bardzo wysoki i zdywersyfikowanie struktury kapitału firmy poprzez użycie kapitału obcego, np. leasingu, może przyczynić się do obniżenia średniego ważonego kosztu kapitału w przedsiębiorstwie.¹¹²

4.2.3. Leasing a dzierżawa (najem).

Dla firm, które nie dysponują wolnymi środkami finansowym na zakup potrzebnych dóbr inwestycyjnych, a także nie mają szans na pozyskanie kredytu bankowego, jednym z możliwych rozwiązań jest właśnie dzierżawa tych dóbr.

Leasing, do momentu uregulowania w kodeksie cywilnym, był klasyfikowany jako umowa o podobnym charakterze co właśnie umowa dzierżawy/najmu, jako że występuje wiele wspólnych cech dla obu rodzajów umów. Ponadto kodeks mówi, że nawet obecnie, w zakresie jakichkolwiek niejasności związanych z użytkowaniem przedmiotu leasingu, stosuje się odpowiednie przepisy szczegółowe o najmie. Pomimo tych podobieństw umowa dzierżawy/najmu ma oczywiście odmienną formę prawną, jak i inną funkcję ekonomiczną, niż transakcja leasingu.

Przedmiotem umowy dzierżawy mogą być nieruchomości, grunty oraz wszelkiego rodzaju maszyny, urządzenia, środki transportowe i inne środki trwałe, a także prawa majątkowe przynoszące pożytki. Istotą, zarówno

¹¹² Okręglicka M., op. cit., s. 41

dzierżawy, jak i leasingu, jest czasowe przekazanie przedmiotu do używania, przy czym umowa leasingu ma charakter ciągły, a dzierżawa okresowy. Różnica między tymi dwoma typami umów tkwi także w ograniczeniu, w leasingu, odpowiedzialności finansującego za wady przedmiotu, a także na przeniesieniu na korzystającego ryzyka jej utraty lub uszkodzenia. Dzierżawa daje stronom umowy większą swobodę niż umowa leasingu poprzez dopuszczenie możliwości jej wypowiedzenia, podczas gdy podmioty transakcji leasingu nie mają takiego prawa. Istotą dzierżawy jest przekazywanie rzeczy w używanie wielu przypadkowym podmiotom, na krótki okres, niepokrywający się zazwyczaj z okresem gospodarczej używalności przedmiotu. W przypadku leasingu natomiast przedmiot może zostać prawie całkowicie zużyty.¹¹³

Przy wyborze między leasingiem a dzierżawą należy mieć na uwadze zagadnienia własności majątkowej i niezależności. Za leasingiem przemawia tutaj fakt, że nawet gdy suma rat dzierżawnych przewyższy wartość przedmiotu, ten nigdy nie stanie się własnością dzierżawcy. Wydaje się zatem, że wariant dzierżawy można zastosować do gruntów, natomiast w przypadku ruchomości leasing będzie trafniejszym rozwiązaniem.

4.2.4. Leasing a faktoring.

Faktoring jest alternatywą dla kredytu krótkoterminowego, jako że wspiera płynność płatniczą firmy, bez konieczności obciążania jej aktywów zobowiązaniami kredytowymi. Polega on na wykupywaniu przez wyspecjalizowaną firmę – faktora – faktur wystawionych przez przedsiębiorstwo – faktoranta – z tytułu podpisanych umów handlowych i egzekwowanie należnych kwot od dłużnika, co oznacza w praktyce zaliczkowanie podmiotu do czasu upływu terminu płatności należności. Z

¹¹³ Ibidem, s. 44-45

faktoringu mogą skorzystać wszystkie przedsiębiorstwa, które mają wysoki poziom należności przy jednoczesnym niskim poziomie kapitałów własnych. W stosunku do leasingu faktoring może być konkurencyjny ze względu na szybkość dysponowania środkami finansowymi na ewentualne inwestycje. Faktoring można uznać za instrument finansowania krótkoterminowego, natomiast nie jest on instrumentem finansowania rozwoju i dlatego też nie stanowi konkurencji dla leasingu, bo nie może być jego zamiennikiem.¹¹⁴

W tym miejscu należy zaznaczyć, że instrumentem, który firmy bardzo często wykorzystują przy finansowaniu inwestycji, jest kredyt bankowy. Jednak analiza porównawcza leasingu i kredytu będzie przedmiotem odrębnego rozdziału niniejszej pracy.

Specyfika każdej jednostki gospodarczej powoduje, że dana metoda finansowania nie jest jednakowo efektywna dla wszystkich firm. Różnice wynikają m.in. z odmiennych stawek opodatkowania, innego rozłożenia wpływów i wydatków podmiotów czy z niejednakowej dostępności do surowców i rynków zbytu. Przedsiębiorca, który stoi przed wyborem formy finansowania przedsięwzięcia inwestycyjnego, musi rozważyć wszystkie wady i zalety poszczególnych rozwiązań i dokonać wyboru optymalnego dla konkretnej inwestycji oraz dla stanu prawno – finansowego firmy.¹¹⁵

4.3. Ekonomiczne uwarunkowania rozwoju leasingu.

Czynniki, które sprawiają, że leasing stanowi dziś jedną z bardziej popularnych form obcego finansowania inwestycji w Polsce, to przede wszystkim prosta procedura, korzyści podatkowe, elastyczność, szybkość pozyskania. Firmy leasingowe są gotowe podjąć większe ryzyko niż banki,

¹¹⁴ Lewandowska L., op. cit., s. 83-84, 91-92

¹¹⁵ Okręglicka M., op. cit., s. 40

ponieważ przez okres trwania umowy są one właścicielami przedmiotu leasingu. Leasingobiorca może swobodnie użytkować przedmiot, spłacając raty leasingowe z zysków generowanych dzięki korzystaniu z rzeczy, a po okresie trwania transakcji może przejąć przedmiot na własność.¹¹⁶

Jedną z głównych przyczyn rozwoju leasingu jest coraz szybszy postęp naukowo – techniczny przy jednocześnie narastających trudnościach ze zbytem wyprodukowanych produktów. Leasing rozwiązuje ten problem, umożliwiając producentowi środków trwałych większy zbył dzięki zakupom firm leasingowych, a firma korzystająca z owych środków ma możliwość spłacenia ich wartości z wpływów uzyskanych w efekcie ich użytkowania.¹¹⁷

Do korzystania z leasingu skłaniają także polskie przedsiębiorstwa dwa istotne uwarunkowania, niebędące bezpośrednio zaletami samego instrumentu leasingu, a powodujące po prostu przesunięcie popytu z innych metod finansowania na leasing, a mianowicie: - zdolność firmy do pozyskania niezbędnego kapitału; - negatywna ocena systemu bankowego w Polsce.

Słaba kondycja finansowa, niewielki majątek trwały czy istotne zadłużenie może skutecznie ograniczyć możliwość pozyskania obcego kapitału. Taka sytuacja dotyczy zwłaszcza małych i średnich przedsiębiorstw, które najczęściej mają gorszą pozycję finansową i majątkową niż duże podmioty gospodarcze. MSP mają trudności z otrzymaniem kredytu bankowego i jak wykazują badania z 2001 roku tylko 4% ankietowanych przedsiębiorców uważa, że w Polsce istnieją dogodne warunki do zaciągania kredytów przez MSP, jednocześnie przeciwnego zdania jest aż 17% firm. Taka sytuacja sprzyja sięganiu po kapitał łatwiej dostępny, czyli właśnie m.in. leasing.

Drugi ważny czynnik generujący popyt na leasing to negatywna ocena systemu bankowego w Polsce. Do najistotniejszych wad systemu bankowego można zaliczyć: nadmiernie skomplikowaną procedurę ubiegania się o kredyt,

¹¹⁶ Kostrubiec W., „Nowoczesny sposób pożyczania”, Gazeta MSP, 07.01.2005 r.

¹¹⁷ Langier A., Leasing w teorii i praktyce funkcjonowania przedsiębiorstw, PTE, Szczecin 2006, s. 34

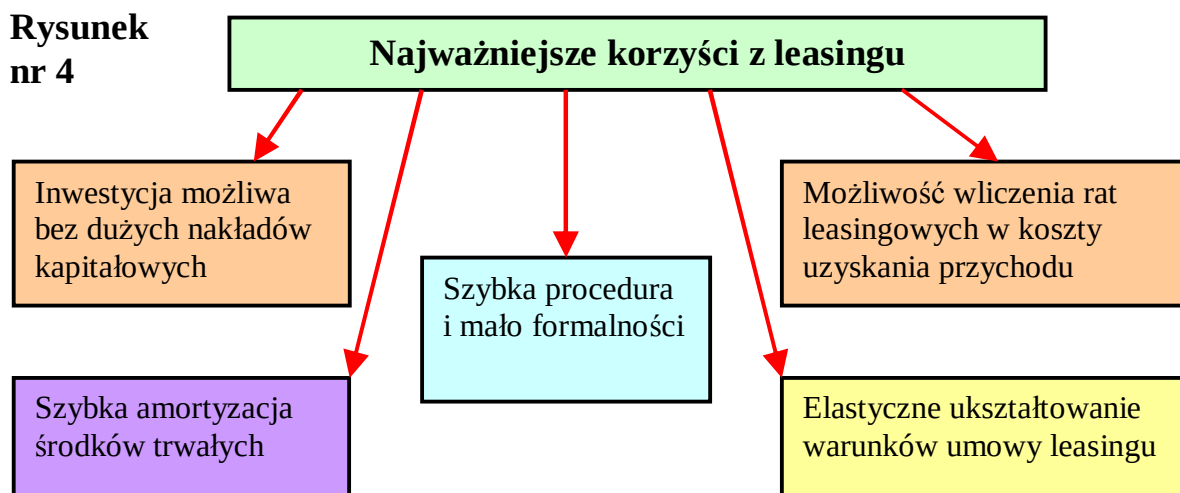
zbyt dużą ingerencję w wewnętrzne sprawy firmy, mały zakres usług bankowych, surowe wymagania odnoszące się do zabezpieczenia zwrotu kredytu. Czynniki ograniczające pozyskanie kredytu bankowego to m.in.: arbitralność kryteriów udzielania kredytu, asymetria zasilania nimi różnych własności oraz biurokratyczna niewydolność systemu bankowego. Banki w Polsce nie biorą często pod uwagę faktu, że ugruntowana i stabilna pozycja rynkowa wynika zazwyczaj z długiej historii gospodarczej danej firmy, a więc dla większości polskich podmiotów gospodarczych osiągnięcie tejże pozycji wymaga najpierw wielu konsekwentnych i długookresowych działań.

Leasing może okazać się jedyną formą finansowania dostępną dla nowo powstałych firm, które nie posiadają znacznych środków kapitałowych i w związku z tym nie wzbudzają zaufania instytucji finansowych takich jak banki.¹¹⁸

4.3.1. Korzyści płynące z finansowania inwestycji poprzez leasing.

Główne korzyści, jakie daje leasing, wymieniane przez przedsiębiorców ilustruje graficznie rysunek nr 4.

**Rysunek
nr 4**



Źródło: opracowanie własne na podstawie Langier A., op. cit., s. 17,35

¹¹⁸ Okręglicka M., op. cit., s. 185-187

Najważniejszą zaletą leasingu jest możliwość ujmowania rat leasingowych w kosztach uzyskania przychodu. W przypadku leasingu finansowego można wliczyć w koszty co prawda jedynie część odsetkową raty i odpisy amortyzacyjne, ale już w leasingu operacyjnym korzystający ma prawo wliczenia całej raty w koszty. Firma może zatem znacznie zmniejszyć swoje zobowiązanie podatkowe, bowiem jednym ze sposobów optymalizacji opodatkowania jest właśnie zwiększenie kosztów działalności zaliczanych do kosztów uzyskania przychodu.

W chwili obecnej stopy procentowe służące do obliczania odsetek w leasingu są porównywalne z kosztem kredytów bankowych, co czyni leasing bardzo atrakcyjnym narzędziem. Ponadto, firmy leasingowe pozostają właścicielem przedmiotu umowy przez cały okres jej trwania, a zatem mogą stosować mniej restrykcyjne zabezpieczenia niż banki oraz mają mniejsze wymogi dokumentacyjne. Przedsiębiorca podpisujący umowę leasingu w procedurze uproszczonej, a taka właśnie jest stosowana coraz częściej przez leasingodawców, musi przedstawić jedynie dokumenty rejestrowe firmy, dowód osobisty, NIP i REGON. Firmy leasingowe wydają decyzję kredytową szybciej niż banki. Godny podkreślenia jest fakt, że leasing jest dostępny dla przedsiębiorców, którzy dopiero rozpoczynają swoją działalność gospodarczą i nie mają udokumentowanej historii rachunku bankowego, a umowa leasingu może być z nimi zawarta na podstawie dobrze napisanego biznesplanu.¹¹⁹

Istnieją również pewne korzyści w zakresie zwrotu podatku VAT korzystającemu. Otóż w leasingu finansowym przysługuje mu zwrot różnicy naliczonego i należnego podatku, co oznacza, iż może on wystąpić do urzędu skarbowego o zwrot kwoty będącej nadwyżką podatku naliczonego nad należnym, ale tylko od części kapitałowej raty, stanowiącej spłatę wartości przedmiotu leasingu. W ramach leasingu operacyjnego nadwyżka podatku naliczonego nad należnym zostaje przeniesiona na następny miesiąc.

¹¹⁹ Bednarek M., „Firmy wzięły w leasing maszyny za 6,3 mld złotych”, *Gazeta Prawna*, 17.04.2007 r.

Występują także pewne szczegółowe zwolnienia z podatku VAT, np. korzystającemu, w przypadku leasingu maszyny bądź urządzenia, przysługuje 100 % odpisu podatku VAT.¹²⁰

Bardzo ważnym czynnikiem, który wpływa na szerokie wykorzystywanie leasingu, jest umożliwienie stronom szybszej amortyzacji środków trwałych aniżeli wynika to z powszechnie obowiązujących w tym zakresie przepisów prawa. Konstrukcja transakcji leasingu zapewnia na tym polu pewną swobodę, polegającą na tym, że okres amortyzacji może zostać znacznie skrócony do okresu trwania umowy leasingowej.

Kolejną niepodważalną korzyścią wynikającą ze stosowania leasingu, jest to, że zwiększa on łatwość dostosowania się przedsiębiorstwa do szybkiego tempa postępu techniczno – technologicznego. Dużo prostsza jest wymiana maszyn i urządzeń na technologicznie nowsze w ramach umowy leasingu niż w sytuacji nabycia na własność tychże dóbr. Na przykład, przy leasingu sprzętu informatycznego zawartego na okres 3 lat, po upływie tego czasu sprzęt ten może się okazać przestarzały i tym samym całkowicie nieużyteczny dla korzystającego. Ma on wówczas możliwość zwrotu owego sprzętu finansującemu i zawarcia kolejnej umowy leasingu, której przedmiotem będzie już nowszy technologicznie sprzęt.

Wszystkie powyżej przedstawione czynniki przyczyniają się do poprawy atrakcyjności leasingu dla korzystających podmiotów, co ma bezpośrednie przełożenie na wzrost popytu na dobra oferowane do użytkowania właśnie w ramach transakcji leasingu. Leasing jest korzystny dla wszystkich stron umowy, dla korzystającego, finansującego oraz producenta, poprzez występowanie następującej zależności: gwarantuje korzystającemu możliwość użytkowania nowoczesnych technologii bez konieczności angażowania znacznych kwot na ich pozyskanie, producentowi zapewnia zwiększenie

¹²⁰ Langier A., op. cit., s. 31

popytu na produkowane przez niego dobra inwestycyjne, a finansujący realizuje swój własny zysk z przeprowadzania transakcji.¹²¹

O atrakcyjności leasingu jako narzędzia finansowania inwestycji świadczyć może fakt, że nie tylko prywatni przedsiębiorcy, ale również samorządowcy sięgają coraz częściej po to narzędzie. Tylko od początku roku 2007 jednostki samorządu terytorialnego ogłosiły ponad 100 przetargów na usługę leasingu. Nie jest co prawda duża liczba, ale pokazuje ona, że rośnie zainteresowanie samorządowców tym instrumentem finansowym i zdaniem ekspertów można się spodziewać coraz większego udziału leasingu w finansowaniu inwestycji jednostek samorządu terytorialnego, co będzie spowodowane przede wszystkim napływem funduszy unijnych do tych jednostek oraz korzyściami, jakie ma leasing w stosunku do kredytu bankowego.¹²²

Atrakcyjność leasingu jako metody finansowania inwestycji, potwierdza także fakt, że leasingowanie dóbr inwestycyjnych to obecnie jeden z ważniejszych instrumentów finansowania importu towarów inwestycyjnych krajów lepiej rozwiniętych. Wynika to z niższych kosztów związanych z kredytowaniem działalności leasingowej w tych krajach oraz z przewagi technologicznej tych państw w zakresie produkcji maszyn i urządzeń o charakterze inwestycyjnym. Jeszcze kilka lat temu, w Polsce, brakowało odpowiednich regulacji odnośnie zabezpieczenia ryzyka finansowego transakcji eksportowej w formie leasingu, jednak od 2005 roku nie ma już żadnych przeszkód w tym zakresie i polski eksport może być finansowany nie tylko kredytem, ale także leasingiem właśnie.¹²³

4.3.2. Zagrożenia związane z leasingiem i bariery dla jego rozwoju.

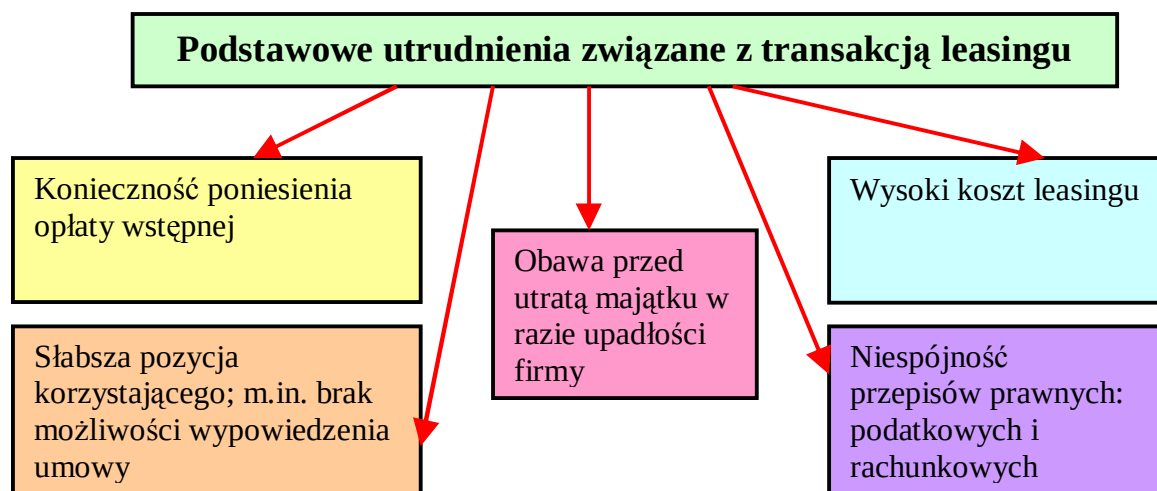
¹²¹ Ibidem, s. 34-36

¹²² Łagowska A., „Leasing jest prosty i korzystny”, *Gazeta Prawna*, 13.06.2007 r.

¹²³ Antosik A., „Eksport leasingiem finansowany”, *Rynki Zagraniczne*, 20.04.2006 r.

Nie sposób nie wspomnieć o ważniejszych obawach przedsiębiorców przed skorzystaniem z usługi leasingu, które ilustruje graficznie rysunek nr 5.

Rysunek nr 5



Źródło: opracowanie własne na podstawie Langier A., op. cit., s. 21-22

Obawy związane z kosztem i ryzykiem dotyczącym transakcji leasingu wydają się być wyolbrzymione o tyle, że wszystkie instrumenty finansowe kosztują i wiążą się z nieodłącznym ryzykiem. Najistotniejsze dla podmiotów gospodarczych są więc raczej utrudnienia związane z niespójnością przepisów prawnych oraz słabiej uprzywilejowana pozycja korzystającego w stosunku do praw finansującego wynikających z umowy leasingu.

Oprócz czynników, które sprzyjają wykorzystaniu leasingu jako metody finansowania inwestycji istnieją również bariery finansowe, rynkowe i prawne, ograniczające rozwój tego instrumentu finansowego.

Istotą bariery finansowej przy korzystaniu z usługi leasingu jest jej stosunkowo wysoka cena, jako że kształtuje się ona zazwyczaj powyżej ceny kredytu bankowego, z uwagi na fakt refinansowania spółek leasingowych przez banki, co wiąże się oczywiście z dodatkowym kosztem kredytu udzielanego leasingodawcy na zakup dobra inwestycyjnego.

Możliwość stosowania leasingu w procesie finansowania rozwoju przedsiębiorstwa jest hamowana także przez warunki rynkowe, bowiem świadomość niepewności, co do kształtu otoczenia, w którym funkcjonuje jednostka, powoduje powstawanie barier opóźniających procesy decyzyjne. Najistotniejszą barierą rynkową jest trudność w oszacowaniu wielkości popytu na produkty lub usługi oferowane przez firmę, a złe przewidywanie rozwoju rynku może skutkować np. niemożnością regulowania zobowiązań finansowych z tytułu spłaty rat leasingowych. Oszacowanie popytu nie jest łatwe, bo ma na to wpływ wiele czynników, m.in.: stopa inflacji i stóp procentowych, stopa wzrostu gospodarczego, zmiana potrzeb i preferencji klientów, postęp technologiczny, rosnąca konkurencja i wiele innych.

Bariery prawne wiążą się natomiast z niejasnością, niestabilnością i niespójnością przepisów prawnych, a decyzja o zaangażowaniu kapitału obcego w jakiegokolwiek formie oznacza podjęcia zobowiązania finansowego w określonych warunkach prawnych, przy założeniu ich niezmienności. Każda zmiana tych warunków skutkować może nieopłacalnością inwestycji dla korzystającego. Szczególnie niebezpieczne są wszelkie zmiany w zakresie regulacji systemu podatkowego, dotyczące przede wszystkim zwiększenia obciążeń związanych z podatkami pośrednimi oraz tendencja do ograniczania możliwości odliczania naliczonego podatku VAT.

Także konieczność uzyskania stosownych pozwoleń, koncesji, licencji oraz uznaniowość urzędnicza przy ich wydawaniu oraz odbieraniu, hamuje podejmowanie wszelkich decyzji finansowych, w tym również dotyczących leasingu.¹²⁴

4.4. Aktualna sytuacja polskiego rynku leasingu.

¹²⁴ Langier A, op. cit., s. 75-78

Na przestrzeni ostatnich lat widać wyraźny i znaczący rozwój rynku leasingowego w Polsce. Firmy leasingowe notują stałe, przynajmniej kilkunastoprocentowe wzrosty obrotów w każdym kolejnym roku w stosunku do roku poprzedniego. Te dobre wyniki są następstwem zmian, jakie zaszły w kraju, z jednej strony po przełomie w 1989 roku, z drugiej strony po akcesji Polski do Unii Europejskiej w 2004 roku. Otwarcie granic przyczyniło się do zwiększenia konkurencji, która wymusza poprawę jakości produktów i usług, a te wyższe wymagania rynkowe stwarzają konieczność ciągłego rozwoju podmiotów gospodarczych, co skłania je z kolei do intensywniejszego sięgania po kapitał obcy.¹²⁵

Wyniki, jakie odnotowały spółki leasingowe w roku 2006, są rekordowe w całej dotychczasowej historii leasingu w Polsce. Wartość, oddanych w leasing ruchomości i nieruchomości, wyniosła 21,5 mld zł, co oznacza, że wzrosła ona o 32% w stosunku do roku 2005. Wartość środków ruchomych przekazanych w leasing wyniosła 19,5 mld zł i wzrosła o 41%, a strukturę przedmiotową oddanych w leasing środków prezentuje wykres nr 2.

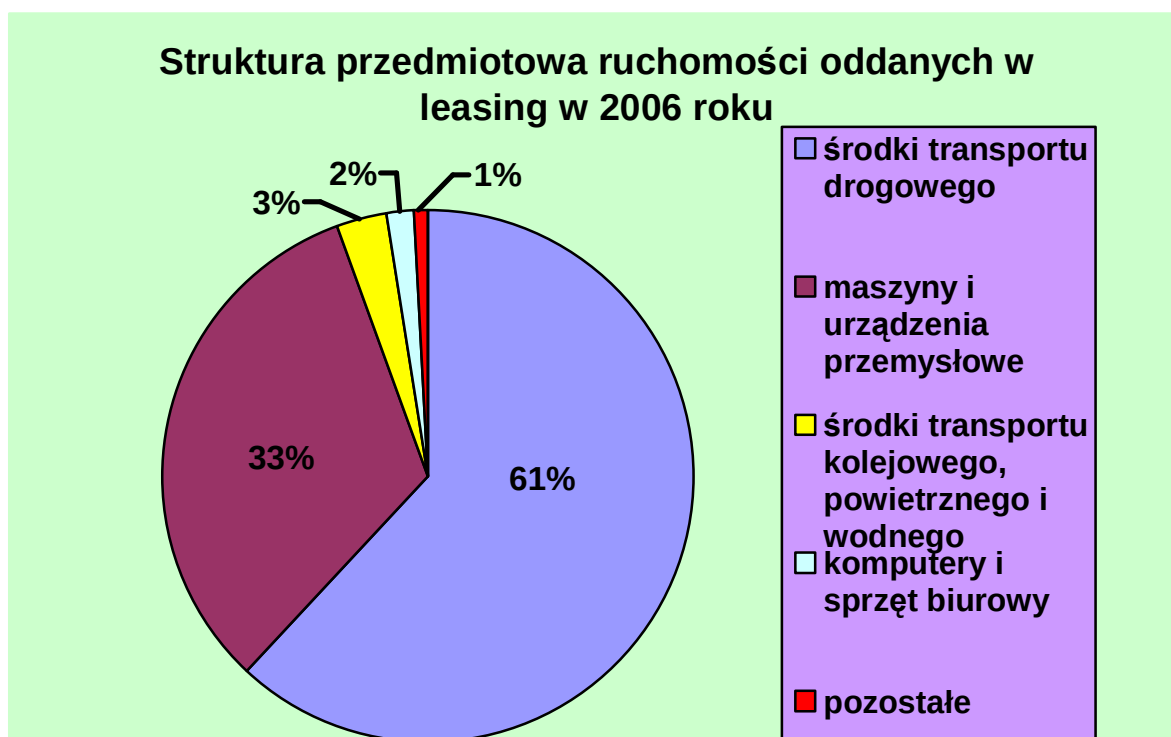
Ogromne zapotrzebowanie widać wyraźnie szczególnie w segmencie leasingu maszyn i urządzeń przemysłowych, który odnotował 49 procentowy wzrost i zakupy inwestycyjne sfinansowano za około 6,3 mld zł. Przyrost ten jest spowodowany wyraźnym ożywieniem gospodarczym, którego pierwsze symptomy są zazwyczaj odczuwalne na początku w branży budowlanej i właśnie maszyny budowlane mają największy udział – 21% – w grupie wyleasingowanych maszyn i urządzeń.

Również wysoką zwwyżkę, bo 58 procentową, zanotował segment leasingu samochodów osobowych, natomiast wartość sfinansowanych inwestycji w całym segmencie środków transportu drogowego wyniosła około 12,1 mld zł, co daje 37 procentowy wzrost. Przyrost ten jest z kolei efektem stale rosnącej popularności leasingu wśród małych i średnich przedsiębiorstw oraz

¹²⁵ Bukowska – Piestrzyńska A., op. cit., s. 70-71

dynamicznie rozwijającej się usługi zarządzania flotami samochodowymi(z ang. *Car Fleet Management*).

Wykres nr 2



Źródło: Bednarek M., „Rynek usług leasingowych w 2006 roku wzrósł o 32 proc.”, *Gazeta Prawna*, 20.02.2007 r.

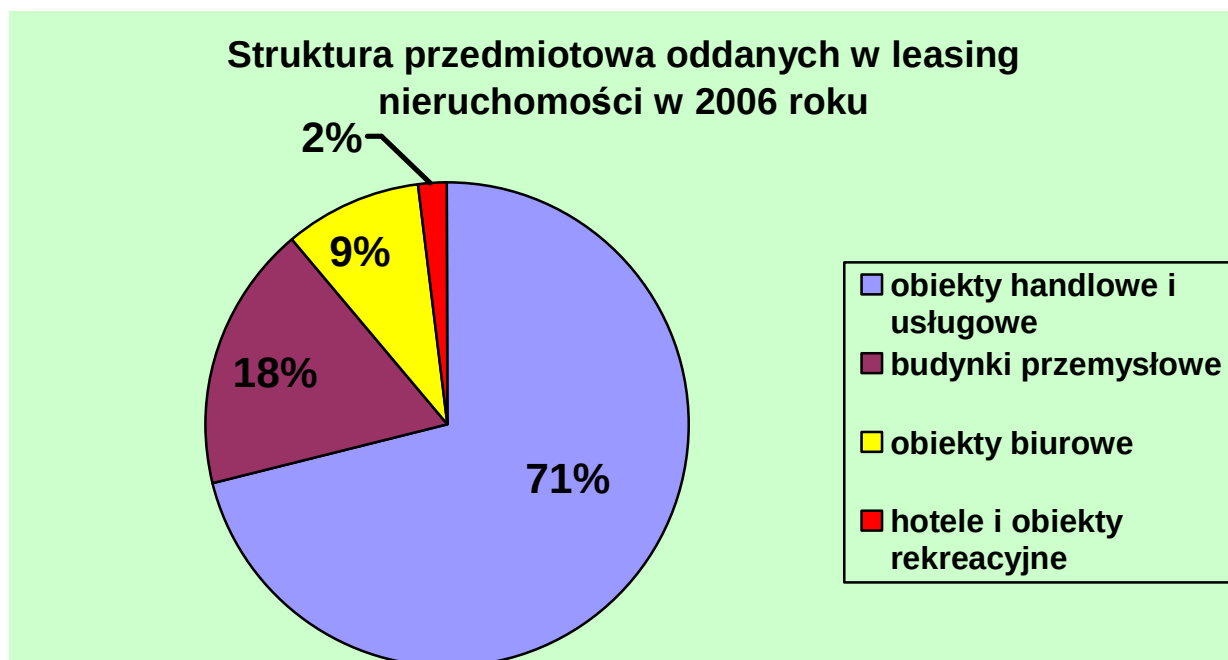
Ujemną dynamikę odnotowano w segmencie leasingu nieruchomości, bo w roku 2006 nastąpił spadek o 17% w stosunku do roku 2005, a wartość wyleasingowanych nieruchomości wyniosła 2 mld zł. Jak tłumaczy jednak Andrzej Sugajski – dyrektor Związku Przedsiębiorstw Leasingowych – „ Jest to rynek o bardzo zróżnicowanych jednostkowych wartościach transakcji, co sprawia, że przy stosunkowo niskim wolumenie nowego portfela zawarcie jednej transakcji może spowodować więcej niż kilkunastoprocentowe zmiany całego portfela.” Średnia wartość transakcji zmniejszyła się z 33,7 mln zł do 18,8 mln zł, co świadczy o tym, że również w segmencie leasingu

nieruchomości można zaobserwować większy popyt ze strony małych i średnich firm.¹²⁶

Chociaż leasing nieruchomości nie jest w Polsce jeszcze bardzo popularny, to eksperci są zdania, że znaczenie tego segmentu będzie rosło. Przedsiębiorcy mogą skorzystać z dwóch opcji leasingu nieruchomości – leasing nowych inwestycji, czyli finansowanie już etapu budowy, – oraz leasing zwrotny, który ostatnio staje się coraz bardziej powszechny. Leasing zwrotny, dotyczący istniejących już nieruchomości, polega na tym, że właściciel nieruchomości sprzedaje ją firmie leasingowej, która następnie oddaje mu tę nieruchomość zwrotnie w leasing i właściciel staje się w ten sposób leasingobiorcą nieruchomości. Dzięki tej konstrukcji firma uwalnia zamrożone w budynkach środki finansowe i przeznacza je na inwestycje.¹²⁷

Strukturę przedmiotową oddanych w leasing nieruchomości obrazuje graficznie wykres nr 3.

Wykres nr 3



Źródło: Bednarek M., „Rynek usług leasingowych w 2006 roku wzrósł o 32 proc.”, op. cit.

¹²⁶ Bednarek M., „Rynek usług leasingowych w 2006 roku wzrósł o 32 proc.”, *Gazeta Prawna*, 20.02.2007 r.

¹²⁷ Bednarek M., „Biuro lub magazyn też można leasingować”, *Gazeta Prawna*, 17.04.2007 r.

Liderem rynku ruchomości pozostaje niezmiennie od kilku lat Europejski Fundusz Leasingowy, z udziałem 13,4%, natomiast na rynku nieruchomości prowadzi wyraźnie ING Lease Polska, której rynkowy udział w 2006 roku wyniósł 34%.

Rynkową czołówkę spółek leasingowych za 2006 rok, z uwzględnieniem wszystkich środków – ruchomości i nieruchomości – oddanych w leasing, przedstawia poniższa tabela:

Tabela nr 5, Rynkowa czołówka firm leasingowych w Polsce.

Rynkowa czołówka leasingodawców		
Firma	Wartość środków oddanych w leasing w 2006 roku (w mln zł)	Procentowy udział w rynku
1. Europejski Fundusz Leasingowy	2621	12,10
2. Raiffeisen – Leasing Polska	2225	10,27
3. Bre Leasing	2125	9,81
4. Millenium Leasing	1301	6,00
5. BZ WBK Finance&Leasing	1195	5,51
6. ING Lease Polska	1079	4,97
7. VB Leasing Polska	1078	4,96
8. BPH Leasing	1032	4,76
9. SG Equipment Leasing Polska	1015	4,68
10. Fortis Lease Polska	798	3,67
11. Bankowy Fundusz Leasingowy	760	3,50
12. Pekao Leasing	724	3,33

Źródło: Biernacka M., op. cit.

4.5. Obraz rozwoju rynku leasingu w Polsce oraz dominująca struktura przedmiotowa w latach 2003 – 2006, na przykładzie danych dwóch czołowych spółek leasingowych z głównych segmentów rynku.

Tabela nr 6 przedstawia dane dotyczące wartości oddanych w leasing ruchomości oraz nieruchomości w latach 2003 – 2006 oraz prezentuje zmiany poszczególnych wartości w ujęciu procentowym w podanym okresie.

Tabela nr 6, Porównanie wartości poszczególnych segmentów leasingowego rynku ruchomości i rynku nieruchomości w latach 2003 – 2006.

Rynek	2003 mln zł	2004 mln zł	2005 mln zł	2006 mln zł	Zmiana 03/04	Zmiana 04/05	Zmiana 05/06
Pojazdy	7600	8850	8800	11900	16,4%	-0,6%	35,2%
Maszyny i urządzenia	2450	2850	4260	6450	16,3%	49,5%	51,4%
IT	245	300	325	342	22,4%	8,3%	5,2%
Samoloty, statki, kolej	70	155	350	579	121,4%	125,8%	65,4%
Inne	190	125	85	134	-34,2%	-32,0%	57,6%
Ruchomości	10555	12280	13820	19405	16,3%	12,5%	40,4%
Nieruchomości	625	1930	2460	2031	208,8%	27,5%	-17,4%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Związku Przedsiębiorstw Leasingowych, www.leasing.org.pl

Po dokładnej analizie powyższej tabeli nasuwa się kilka ważnych wniosków dotyczących trendów, które występują na polskim rynku leasingu w ostatnich latach.

Otóż można zauważyć, że wśród leasingowanych ruchomości około 93% - 95% stanowią pojazdy: samochody osobowe i ciężarowe, oraz maszyny i urządzenia. Z każdym kolejnym rokiem obserwuje się również wysoką dynamikę wzrostu wartości oddanych w leasing środków właśnie z tych dwóch segmentów rynku. Wyjątkiem jest tutaj jedynie wartość pojazdów z 2005 roku, która spadła nieznacznie w porównaniu do wartości z 2004 roku, jednak spadek ten był naprawdę symboliczny i wyniósł tylko 0,6%.

Chociaż wartość maszyn i urządzeń, będących przedmiotem umów leasingowych, jest w każdym z analizowanych okresów mniej więcej dwa razy mniejsza niż wartość pojazdów, to już dynamika wzrostu tego segmentu jest naprawdę imponująca. Wartość wyleasingowanych maszyn i urządzeń podwoiła się bowiem w ciągu dwóch ostatnich lat.

Przyczyną tak gwałtownych wzrostów w segmencie maszyn i urządzeń jest przede wszystkim boom budowlany, który rozpoczął się kilka lat temu i trwa do dziś. Duże zapotrzebowanie firm na nowe maszyny istnieje także w branży tworzyw sztucznych, poligrafii czy przemysłu metalowego. Powodem wzrostu wartości leasingu maszyn i urządzeń są nie tylko rosnące inwestycje i dobra koniunktura w gospodarce, ale również fakt, iż przedsiębiorcy coraz chętniej sięgają po taką formę finansowania przy skomplikowanych przedsięwzięciach. Firmy leasingowe natomiast nie pozostają bierne na oczekiwania klientów i w większym stopniu uwzględniają specyfikę finansowania inwestycji przemysłowych.¹²⁸

Największy, pod względem wartości, segment rynku leasingowego także росł dość dynamicznie w latach 2003 – 2006 i w roku 2006 osiągnął wielkość rzędu prawie 12 mld zł, z czego rynek aut osobowych wart był około 4,3 mld

¹²⁸ Kaczmarczyk M., „Od dźwigu po wyciąg narciarski”, Raport – Leasing, Forbes, 05/2007, s. 92-94

zł, a rynek ciężkich środków transportu drogowego wart był 7,7 mld zł. Przyczyną tak dobrych wyników w tym segmencie jest rosnąca popularność leasingu pojazdów wśród małych i średnich przedsiębiorstw, a także rozwijająca się w Polsce stale usługa zarządzania flotami samochodowymi – Car Fleet Management (CFM). CFM jest usługą łączącą leasing pojazdów i proces zarządzania flotą samochodową. Usługa zarządzania flotą samochodową polega na przejęciu przez wyspecjalizowaną firmę czynności związanych z obsługą parku samochodowego, w skład których wchodzi ubezpieczenie pojazdów, zarządzanie uszkodzeniami komunikacyjnymi, wymiana i składowanie opon, naprawy mechaniczne, okresowe przeglądy czy zarządzanie paliwem. Korzyści płynące z usługi CFM są znaczne, bo oznaczają dla korzystającego z niej niższe koszty finansowania pojazdów, tańsze ubezpieczenie, rabaty na paliwo, serwis, przeglądy.¹²⁹

Analizując tabelę nr 6, warto także zwrócić uwagę na bardzo wysoką dynamikę wzrostu w segmencie transportu powietrznego, wodnego i kolejowego, która w latach 2004 i 2005 przekraczała nawet 120%. Jednak biorąc pod uwagę wartość wyleasingowanych środków, to na tle całego rynku leasingu ten segment wciąż wygląda bardzo blado.

Jeśli chodzi o rynek nieruchomości, to widać wyraźny wzrost wartości w roku 2004, kiedy to wartość nieruchomości oddanych w leasing potroiła się w stosunku do poprzedniego roku. Już jednak w 2006 roku odnotowano spadek wartości o 17,4% w porównaniu do roku 2005. Rynek ten pozostaje nadal dość słabo rozwinięty, bowiem szybkie zyski, jakie można realizować na inwestycjach w nieruchomości, nie sprzyjają rozwojowi leasingu środków z tego segmentu. Ale perspektywy tego rynku są obiecujące, dlatego że można zaobserwować stale rosnącą popularność leasingu zwrotnego nieruchomości.

¹²⁹ Bednarek M., „W Polsce firmy z branży leasingowej zarządzają już ponad 80 tys. samochodów”, *Gazeta Prawna*, 22.05.2007 r.

Poniżej zostaną zaprezentowane wykresy z danymi dwóch czołowych spółek leasingowych, z poszczególnych, wybranych segmentów rynku, dotyczącymi wartości wyleasingowanych środków w latach 2003 – 2006, a więc dane będą pochodzić z tego samego okresu, co wielkości przedstawione w tabeli nr 6. Porównanie to ma na celu wykazanie, że dane czołowych leasingodawców potwierdzają trendy występujące na całym rynku leasingu.

Dane, dotyczące wartości oddanych w leasing pojazdów, maszyn i urządzeń oraz wszystkich ruchomości łącznie, będą danymi dwóch spółek leasingowych, które w powyższych segmentach rynku w okresie 2003 – 2006 plasowały się w pierwszej trójce rankingu firm leasingowych, gdzie zastosowanym kryterium był wartość wyleasingowanych środków. Te spółki to:

§ Europejski Fundusz Leasingowy (EFL)

§ Raiffeisen – Leasing Polska

Natomiast na rynku nieruchomości, w analizowanym okresie 2003 – 2006, prym wiodły dwie inne spółki i właśnie ich dane zostaną wykorzystane. Firmy te to:

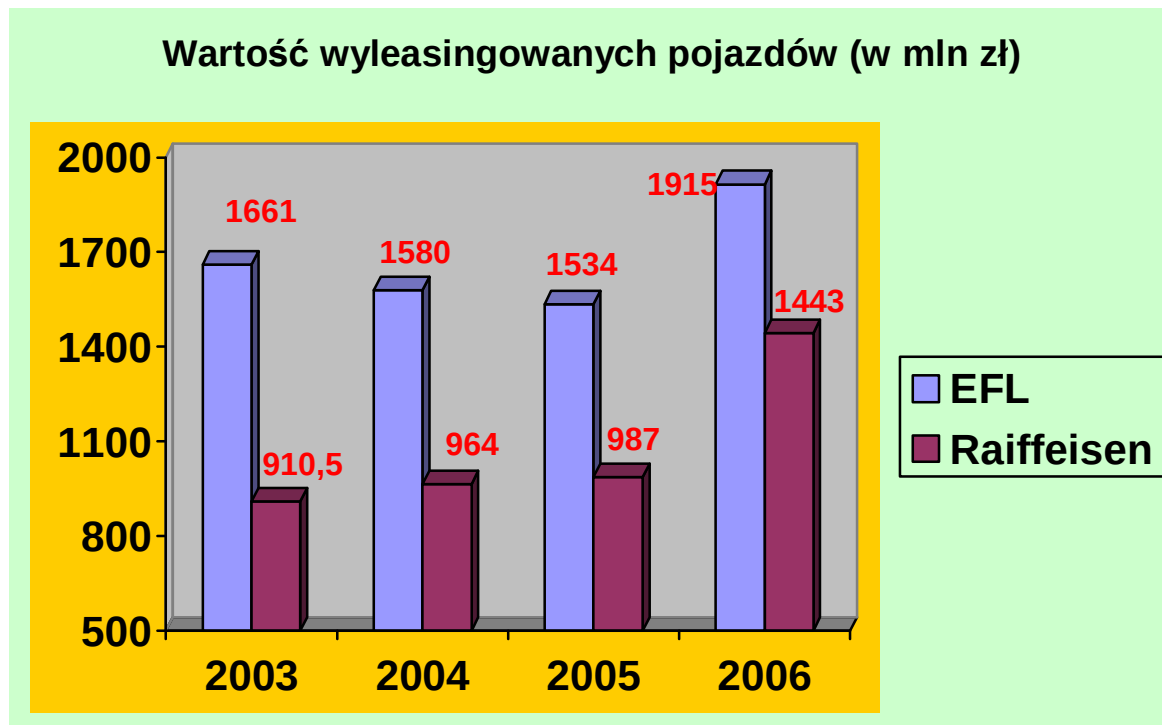
§ ING Lease

§ LHI Leasing

Wartość pojazdów, oddanych w leasing przez EFL oraz Raiffeisen – Leasing Polska, obrazuje wykres nr 4. Wartość maszyn i urządzeń przedstawia wykres nr 5, a wartość wszystkich ruchomości łącznie ilustruje wykres nr 6.

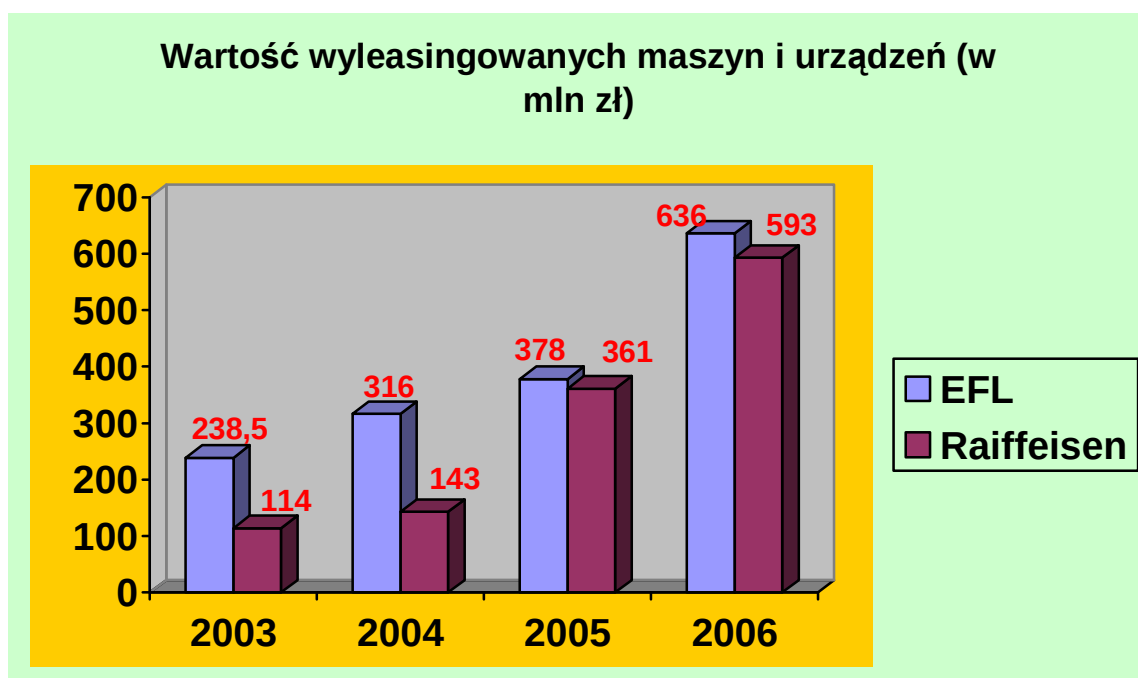
Natomiast wartość nieruchomości oddanych w leasing przez ING Lease oraz LHI Leasing, ilustruje wykres nr 7.

Wykres nr 4



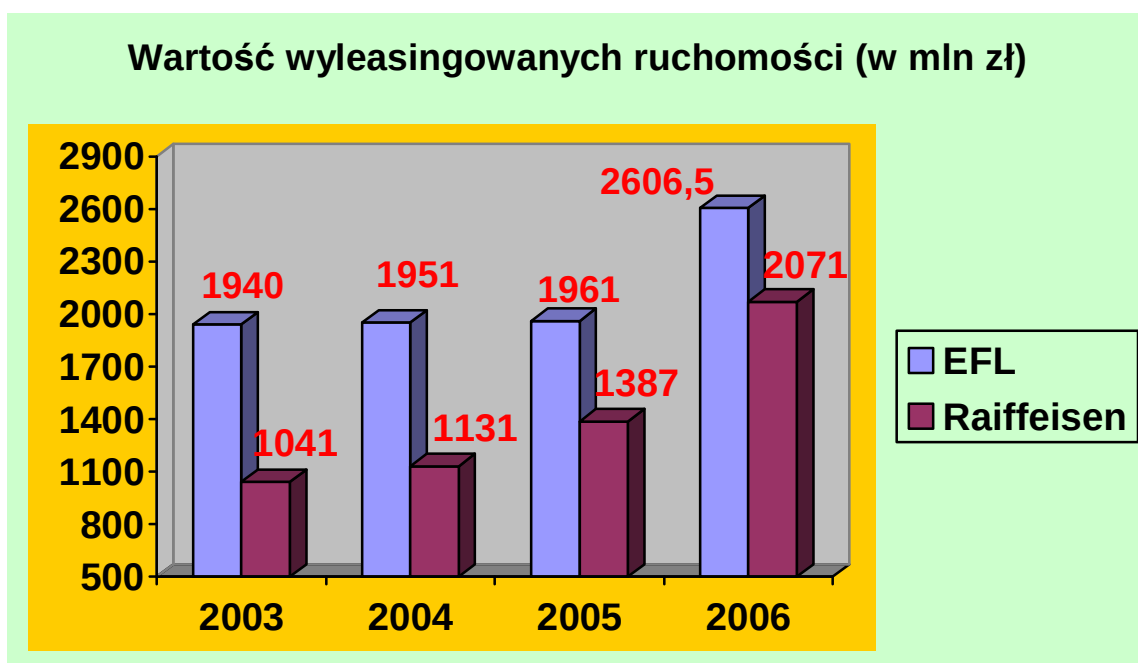
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Związku Przedsiębiorstw Leasingowych, www.leasing.org.pl

Wykres nr 5



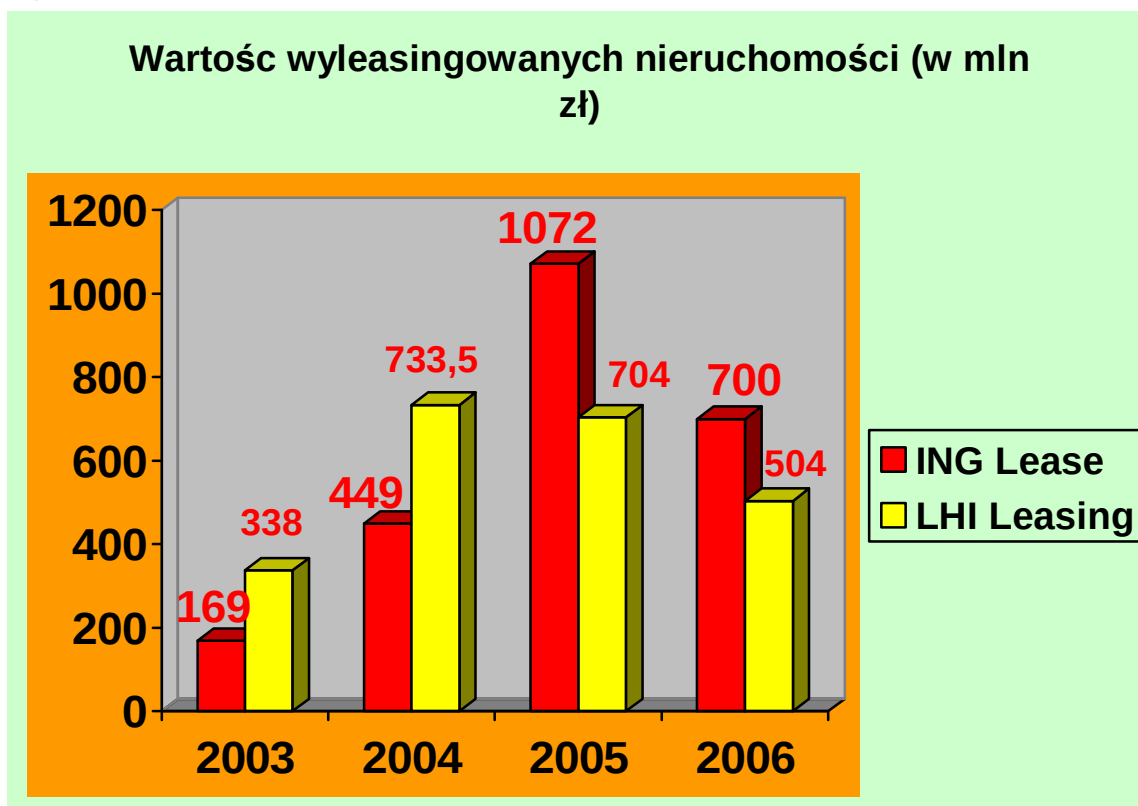
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Związku Przedsiębiorstw Leasingowych

Wykres nr 6



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Związku Przedsiębiorstw Leasingowych

Wykres nr 7



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Związku Przedsiębiorstw Leasingowych

5. Leasing a kredyt – analiza porównawcza.

5.1. Leasing i kredyt jako źródła finansowania inwestycji.

Każde przedsiębiorstwo, aby utrzymać się na rynku, musi stale rozwijać swoją działalność poprzez planowanie i realizowanie kolejnych inwestycji, a jeśli nie posiada na nie odpowiedniego poziomu kapitału własnego, powinno skorzystać z zewnętrznego źródła finansowania.

Decydenci w firmach, rozważając różne realne możliwości realizacji swoich zamierzonych przedsięwzięć, stoją przed wyborem co do rodzaju metody finansowania. Sposobów jest wiele, ale najprostsze i najpowszechniejsze z nich to:

§ pozyskanie kredytu bankowego i dokonanie zakupu dobra inwestycyjnego na własność

§ leasing danego środka trwałego w formie operacyjnej (bez przeniesienia prawa własności) lub w formie kapitałowej (z przeniesieniem prawa własności po całkowitej spłacie)

Wybór odpowiedniego źródła finansowania zależy od potrzeb konkretnej jednostki gospodarczej i nie jest sprawą prostą, jako że wymaga dokładnych obliczeń rachunku opłacalności dla przyszłych okresów. Za kryterium takiego rachunku przyjmuje się zwykle minimalizację kosztów, czyli im niższe będą koszty, tym korzystniejszy będzie dany wariant finansowania przedsięwzięcia.¹³⁰

Grzegorz Korczyński, doradca zarządu Europejskiego Funduszu Leasingowego, jest zdania, że wybór metody finansowania inwestycji powinien być poprzedzony precyzyjną analizą wielu istotnych czynników. Przypomina on, że „przed wyborem rodzaju finansowania należy wziąć pod

¹³⁰ Sasin W., „Kredyt, leasing czy dzierżawa?”, FRAMAX, Skierniewice 2001, s. 8

uwagę m.in.: szybkość uzyskania decyzji kredytowej, rodzaj finansowanej transakcji oraz finansowanego przedmiotu, co ma wpływ na stawkę amortyzacji, skutki podatkowe, zapisy i skutki bilansowe, cenę oferty oraz środka trwałego i czas trwania usługi finansowania.”¹³¹

5.1.1. Kredyt bankowy.

Kredyt jest formą pożyczki udzielonej przez bank osobie fizycznej lub prawnej za oprocentowaniem na konkretny, określony w umowie kredytowej cel. Odsetki są ceną kredytu i stanowią wynagrodzenie należne bankowi za świadczoną usługę.

W celu sfinansowania bieżącej działalności, przedsiębiorstwo posługuje się kredytem obrotowym, a w przypadku konieczności sfinansowania przedsięwzięcia inwestycyjnego – kredytem inwestycyjnym. Ten właśnie rodzaj kredytu będzie przedmiotem analizy porównawczej z leasingiem w dalszych częściach niniejszego opracowania.

Firma, która decyduje się na wykorzystanie kredytu inwestycyjnego, musi przeanalizować oferty różnych banków, żeby dokonać najkorzystniejszego dla siebie wyboru, spośród dziesiątków banków oferujących kredyty inwestycyjne w Polsce.

Kredyt inwestycyjny ma zazwyczaj charakter spłaty średnioterminowej lub długoterminowej, ale w przypadku niedużej kwoty kredytu może być ustalona także spłata krótkoterminowa.

Otrzymanie kredytu krótkoterminowego oznacza, że okres spłaty wyniesie do 1 roku, średnioterminowy charakteryzuje spłata w okresie od 1 do 3 lat, a długoterminowy – od 3 do 10 lat.

Kredyt bankowy może być oprocentowany stałą stopą dla całego okresu spłaty według skali rocznej, ale coraz częściej zdarza się w praktyce ostatnich

¹³¹ Bednarek M., „Leasing: najszybszy sposób na finansowanie”, *Gazeta Prawna*, 20.02.2007 r.

lat, że w wyniku różnych niekorzystnych zjawisk w gospodarce kraju (inflacja, dewaluacja waluty) banki stosują zmienną stopę procentową, przerzucając w ten sposób ryzyko zmiany ceny kredytu na kredytobiorcę. Taka praktyka utrudnia bardzo możliwość precyzyjnego wyliczenia rachunku opłacalności, a w ostateczności może nawet doprowadzić kredytobiorcę do upadłości i niewypłacalności.¹³²

Zgoda banku na udzielenie kredytu inwestycyjnego firmie musi być poprzedzona gruntowną, dokładną analizą sytuacji kredytobiorcy. Ocenie podlega kondycja finansowa, stan wiarygodności majątkowej czy też zdolność przedsiębiorstwa do samodzielnego finansowania swojego rozwoju, a procedura ta ma zagwarantować terminową spłatę kredytu wraz z należnymi odsetkami.

Gdy całe to postępowanie przedumowne zakończy się pozytywną oceną kredytobiorcy, to zazwyczaj bank przychyli się do prośby o udzielenie kredytu i do podpisania umowy wystarczy zwykle zabezpieczenie, np. weksel.

Gdy jednak bank wykryje pewne uchybienia, które będą rzutować negatywnie na obecny lub przyszły stan finansowy przedsiębiorstwa, wówczas kwalifikuje je do kategorii zwiększonego ryzyka, co skutkować będzie wyższym oprocentowaniem kredytu oraz koniecznością przedstawienia większego zabezpieczenia przez kredytobiorcę, np. hipoteki.

Jeśli natomiast dany bank wystawi negatywną ocenę w postępowaniu przedumownym, będzie to oznaczać brak zdolności kredytowej jednostki gospodarczej w mniemaniu tego konkretnego banku i wydanie decyzji odmownej w sprawie udzielenia kredytu. Przedsiębiorstwu temu pozostanie wówczas poszukiwanie innych banków, które skłonne będą pomóc w opracowaniu programu uzdrowienia firmy i zdecydują się udzielić kredytu na sfinansowanie zamierzonych przedsięwzięć.

¹³² Sasin W., op. cit., s. 15-18

Po podpisaniu umowy kredytowej następuje uruchomienie kredytu, a przez cały okres trwania umowy, aż do całkowitej spłaty wraz z należnymi odsetkami, prowadzony jest okresowy monitoring kredytobiorcy, polegający na badaniu sytuacji finansowej firmy i dopilnowaniu spłaty rat udzielonego kredytu w ustalonych terminach.¹³³

Największe trudności z uzyskaniem kredytu mają przedsiębiorstwa z sektora MSP, które stanowią najliczniejszą grupę w Polsce. Dużo chętniej obsługiwane są przez banki przedsiębiorstwa duże, a zgodnie z badaniami przeprowadzonymi przez NBP w I kwartale 2007 roku warunki uzyskania kredytu dla tych jednostek zostały nawet jeszcze bardziej złagodzone, co było efektem polepszającej się koniunktury gospodarczej. Prognozy dla mniejszych firm są optymistyczne, jako że w II kwartale popyt na kredyty długoterminowe sektora MSP ma się zwiększyć, co może skutkować złagodzeniem warunków przyznawania kredytów.¹³⁴

5.1.2. Leasing.

Już co czwarta inwestycja w Polsce finansowana jest za pomocą transakcji leasingu. Uznaje się ją bowiem za bardzo efektywną metodę wspomagania przedsięwzięć inwestycyjnych pod różnymi względami. Aspekt leasingu, jako instrumentu finansowania inwestycji, został szeroko opisany w rozdziale IV niniejszego opracowania, dlatego też w tym miejscu będzie przedstawiona jedynie krótka analiza tematu.

Procedury, związane z zawarciem umowy leasingu, są porównywalne z analogicznymi procesami przeprowadzanymi przy okazji korzystania z innych rodzajów zasilania finansowego. Przed podpisaniem umowy, leasingobiorca jest zobowiązany dostarczyć leasingodawcy dokumenty takie jak: umowa

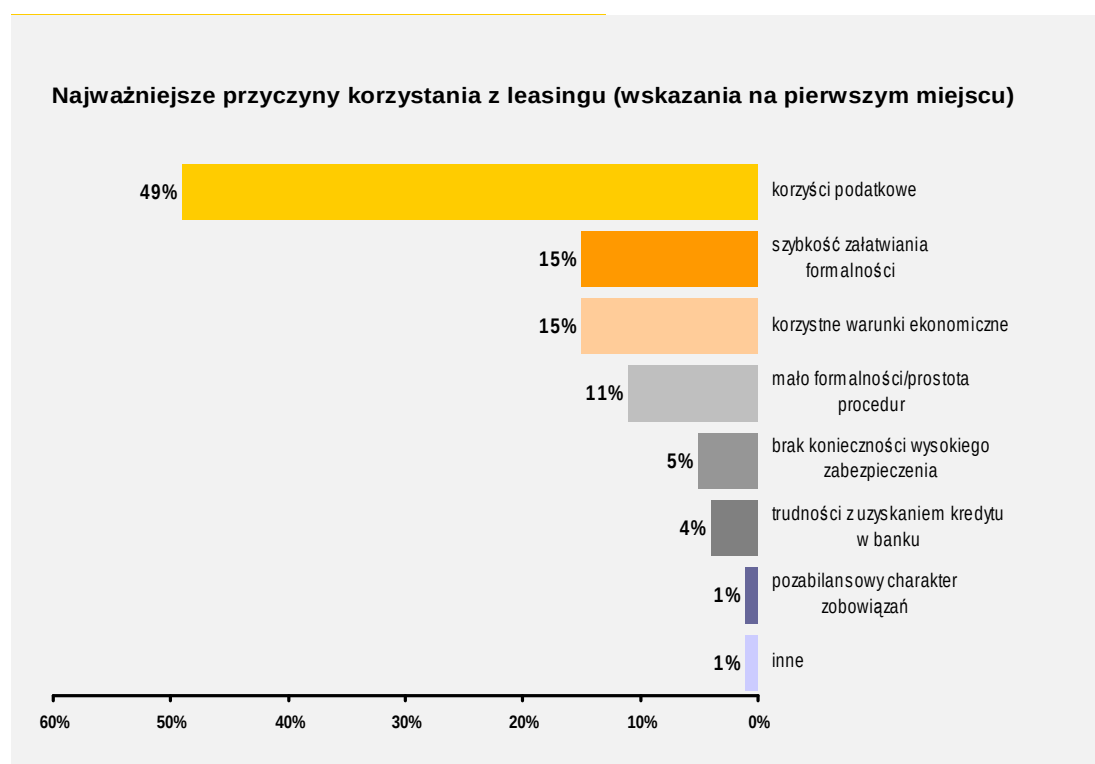
¹³³ Ibidem, s. 23-26

¹³⁴ Ostrowska D., „Kredyt czy leasing?”, *Gazeta Bankowa*, 2 – 8 lipca 2007 r.

spółki, zaświadczenie o wpisie do ewidencji, numery NIP i REGON, opinia banku prowadzącego rachunek bieżący, dokumenty finansowe za poprzedni rok oraz ostatni miesiąc sprawozdawczy, zaświadczenie z ZUS-u i Urzędu Skarbowego o niezaleganiu ze składkami. Leasing jest postrzegany jako łatwiej dostępny instrument finansowy niż np. kredyt, dlatego może dziwić fakt, że tak szeroki jest wykaz niezbędnych dokumentów. Należy tu jednak podkreślić, że przedsiębiorstwa leasingowe są skłonne zaakceptować dużo słabszą kondycję finansową aniżeli banki, a działalność podmiotu, niedopuszczalna w przypadku standardów bankowych, nie stanowi dla leasingodawców bariery w zawarciu transakcji.¹³⁵

Główne motywy, jakie skłaniają przedsiębiorców do posilkowania się leasingiem w procesie finansowania inwestycji, prezentuje wykres nr 8.

Wykres nr 8



Źródło: B.P.S. Consultants Poland Ltd, 2003r.[za opisem materiałów firmy BRE Leasing Sp. z o.o. z konferencji w Starych Jabłonkach z 21 maja 2004r]

¹³⁵ Okręglicka M., op. cit., s. 144-145

Bardziej dogłębna analiza cech leasingu i kredytu bankowego oraz bezpośrednia konfrontacja zalet i wad tychże instrumentów finansowych, będzie tematem następnego podrozdziału niniejszego opracowania.

5.2. Leasing a kredyt – porównanie w ujęciu ogólnym.

Porównywanie kredytu z leasingiem jest jak najbardziej uzasadnione, z uwagi na fakt, że są to aktualnie dwa, najczęściej wykorzystywane przez przedsiębiorców w Polsce i na świecie, źródła finansowania inwestycji ze środków obcych. Najistotniejsze cechy odróżniające umowę leasingu od kredytu bankowego prezentuje poniższa tabela:

Tabela nr 7, Główne różnice między umową leasingu a kredytem.

Leasing	Kredyt bankowy
Przedmiot umowy: rzeczy dopuszczone do obrotu cywilnoprawnego	Przedmiot umowy: środki pieniężne przeznaczone na określony w umowie cel
Możliwość zastosowania tzw. uproszczonej procedury leasingowej	Wymogi banków odnośnie zabezpieczenia spłaty kredytu są bardziej rygorystyczne
Opłata leasingowa musi być przynajmniej równa wartości poniesionych przez finansującego nakładów	Raty kredytu równe wartości środka trwałego powiększonej o oprocentowanie
Leasing nie zmniejsza zdolności kredytowej podmiotu gospodarczego (zobowiązania mają charakter pozabilansowy)	Kredyt zmniejsza zdolność kredytową podmiotu

Źródło: Bukowska – Piestrzyńska A., op. cit., s. 134

Podstawowa różnica pomiędzy kredytem bankowym a leasingiem tkwi w przedmiocie obydwu umów. Otóż świadczenie finansującego w transakcji leasingu polega na oddaniu w użytkowanie korzystającemu konkretnego dobra inwestycyjnego, podczas gdy przedmiotem umowy kredytu są środki

pieniężne na nabycie owego dobra. Funkcja kredytowania w przypadku leasingu ma więc szczególną postać, gdyż finansujący najpierw nabywa na swój rachunek przedmiot umowy i dopiero potem oddaje go korzystającemu w użytkowanie.

Ten odmienny przedmiot obydwu umów stanowi bardzo ważną cechę odróżniającą kredyt od leasingu, jako że kredytobiorca otrzymuje środki pieniężne, za które musi później sam nabyć potrzebne mu dobro inwestycyjne, natomiast leasingobiorca otrzymuje bezpośrednio określoną przez siebie rzecz. W przypadku kredytu może więc wystąpić spora rozbieżność czasowa między momentem zainwestowania środków pieniężnych, a momentem, w którym kredytobiorca zacznie odnoście korzyści ze zrealizowania inwestycji. Konstrukcja umowy leasingu pozwala natomiast, by korzystający czerpał korzyści z przedmiotu już od chwili jego pozyskania i od tego właśnie momentu rzecz „zaczyna na siebie zarabiać”, generując przychody, z których leasingobiorca może pokrywać raty leasingowe.

Cechą wspólną tych dwóch rodzajów umów jest fakt, że ani finansujący ani kredytujący nie ponoszą bezpośredniej odpowiedzialności za niepowodzenie przedsięwzięcia inwestycyjnego, jakiego podejmuje się korzystający czy kredytobiorca.¹³⁶

Podmiot ubiegający się zarówno o leasing, jak i o kredyt, musi złożyć odpowiedni wniosek do instytucji finansującej, przy czym spółki leasingowe upraszczają do minimum procedurę zawarcia transakcji leasingowej, natomiast procedura przy pozyskaniu kredytu jest bardzo złożona. Przy umowie leasingu wymagane są również mniejsze zabezpieczenia spłaty niż w przypadku kredytu, co ma duże znaczenia zwłaszcza dla niewielkich firm o stosunkowo niedużym majątku.

Chociaż w obu rodzajach umów klient musi wykazać zdolność do spłaty zobowiązań, to firmy leasingowe dopuszczają jednostki gospodarcze o

¹³⁶ Gołda M., op. cit., s. 47

słabszej kondycji finansowej, niż wymagają tego banki. Powodem takiego stanu rzeczy jest przede wszystkim fakt, że własność przedmiotu leasingu pozostaje przez cały okres trwania umowy po stronie finansującego, przez co obniżeniu ulega ryzyko przeprowadzanej transakcji.

Kolejną różnicą jest inny poziom sfinansowania inwestycji za pomocą kredytu, a inny za pomocą leasingu. Otóż przy kredycie bankowym firma jest zobowiązana do pokrycia części inwestycji ze środków własnych, natomiast leasing pozwala na 100% - owe sfinansowanie wartości dobra inwestycyjnego. Warto w tym miejscu podkreślić, że taka sytuacja powoduje, że często nakładane są dodatkowe koszty (marża leasingodawcy) na klienta firmy leasingowej, jako że transakcje zakupu rzeczy są refinansowane przez banki.¹³⁷

Leasing wydaje się być bardziej elastyczną usługą aniżeli kredyt, jako że w przypadku umowy leasingu klienci mogą liczyć na dużą swobodę w ustalaniu warunków finansowania. Opłaty leasingowe mogą być rozłożone na okres zbliżony do okresu gospodarczej używalności dobra, podczas gdy termin spłaty kredytu jest raczej krótszy. Koszty finansowania są również zazwyczaj niższe niż przy kredycie, dlatego że firmy leasingowe korzystają przy zakupie z wysokich i atrakcyjnych upustów u producentów, a także ze specjalnych stawek ubezpieczeniowych, co ma ogromny wpływ na całkowity koszt finansowanego przedmiotu, zwłaszcza w przypadku leasingu pojazdów.

Leasing może okazać się jedynym dostępnym rozwiązaniem dla firm nowo powstałych, do których banki podchodzą z dużym dystansem i niepewnością, co wynika z braku jakichkolwiek informacji na ich temat oraz braku możliwości udowodnienia przez nie np. dotrzymywania określonych terminów spłat zobowiązań.

Leasing może też być idealnym wyjściem dla przedsiębiorstw, które dużo inwestują i regularnie wymieniają swój park środków trwałych. Leasing

¹³⁷ Okręglicka M., op. cit., s. 42-43

pozwała bowiem na szybszy dostęp do nowoczesnej technologii i szybszą wymianę przestarzałego sprzętu niż ma to miejsce w przypadku kredytu, gdyż korzystający może zwrócić przedmiot leasingu po zakończeniu trwania umowy, natomiast kredytobiorca musi sam znaleźć nabywcę na rzecz.

Jeden z mocniejszych argumentów bankowców, przekonanych o wyższości kredytu nad leasingiem, dotyczy sytuacji, w której klient nie wywiązuje się z umowy. Jeśli pojawią się np. nieprzewidziane trudności w spłacie zadłużenia, to kredytobiorca ma większą możliwość manewru w zakresie zmiany terminów płatności. Leasingodawca jest bezwzględny w dopilnowaniu przestrzegania zobowiązań przez korzystającego, natomiast banki dążą w takim przypadku do rozwiązania problemu, nie podejmując przy tym szybkich kroków na rzecz odzyskania przedmiotu umowy.¹³⁸

5.3. Leasing a kredyt – porównanie w aspekcie prawno – podatkowym.

Porównanie cech umowy leasingu i kredytu bankowego pod kątem prawno – podatkowych skutków decyzji o finansowaniu inwestycji za pomocą leasingu bądź kredytu wymaga przypomnienia, opisanych we wcześniejszych punktach niniejszego opracowania, cech leasingu z zakresu prawno – podatkowego oraz przedstawienia cech charakteryzujących kredyt.

Takie zestawienie cech leasingu operacyjnego, finansowego oraz kredytu bankowego prezentuje tabela nr 8.

Tabela nr 8, Cechy leasingu operacyjnego, finansowego oraz kredytu bankowego – aspekt prawno – podatkowy.

¹³⁸ Bednarek M., „Leasing: najszybszy...”, op. cit.

	Leasing operacyjny	Leasing finansowy	Kredyt bankowy
VAT w inwestycji	Rozłożony na raty proporcjonalnie do obciążeń finansowych wynikających z umowy leasingu. Korzystający ma prawo do sukcesywnej kompensaty VAT – u naliczonego z VAT – em należnym według ogólnych zasad.	Płatny z góry – naliczony od całej wartości usługi. Korzystający ma prawo do kompensaty VAT – u naliczonego z VAT – em należnym według ogólnych zasad.	Płatny z góry – naliczony od całej wartości inwestycji. Inwestor ma prawo do kompensaty VAT – u naliczonego z VAT – em należnym według ogólnych zasad.
Koszt uzyskania przychodu dla korzystającego jest:	Udział własny i cała rata leasingowa, czyli część kapitałowa i odsetkowa.	Bieżący odpis amortyzacyjny oraz część odsetkowa raty leasingowej. Udział własny nie jest kosztem uzyskania przychodu	Bieżący odpis amortyzacyjny oraz zapłacone bankowi odsetki od kredytu. Udział własny nie jest kosztem uzyskania przychodu.
Własność przedmiotu inwestycji podczas trwania umowy	Własność po stronie finansującego.	Własność po stronie finansującego.	Własność po stronie kredytobiorcy, często ograniczona jest jednak prawem własności, stanowiącym zabezpieczenie spłaty kredytu.

Źródło: Kruk M., „Leasing w Polsce...”, op. cit. s. 86-98

Zanim zostanie przedstawiona analiza porównawcza leasingu i kredytu z zakresu podatku VAT, warto przypomnieć krótko w tym miejscu mechanizm naliczania tego podatku dla kolejnych podmiotów.

Otóż ostatecznym płatnikiem podatku VAT wcale nie jest przedsiębiorca. Dlatego też może on dokonać kompensaty VAT – u naliczonego z VAT – em należnym, na zasadach określonych ściśle w ustawie o podatku od towarów i usług. Uproszczony schemat takiej kompensaty wygląda następująco: przedsiębiorca dokonuje pomniejszenia wartości podatku VAT, który ma obowiązek odprowadzić do urzędu skarbowego z tytułu sprzedaży towarów lub usług w danym miesiącu, o wartość podatku VAT, który zapłacił on

swoim kontrahentom w wyniku dokonanych zakupów, niezbędnych do świadczenia usługi, wytworzenia towarów lub prowadzenia przedsiębiorstwa. Gdy w konkretnym miesiącu wartość zakupów na potrzeby prowadzenia firmy jest mniejsza od uzyskiwanych przychodów z tytułu sprzedaży, wówczas nie występuje po stronie przedsiębiorcy nadpłacenie VAT – u. Taka sytuacja ma miejsce wtedy, gdy firma nie prowadzi inwestycji, natomiast w okresach aktywności inwestycyjnej występuje nadpłacenia VAT – u, dlatego że wartość wydatków przewyższa wielkość przychodów. W takim przypadku przedsiębiorca de facto finansuje podatek VAT, aż do czasu dokonania pełnej kompensaty.

Jeśli podmiot gospodarczy decyduje się na sfinansowanie swoich inwestycji kredytem bankowym lub poprzez leasing finansowy, musi on wówczas zarezerwować odpowiednie środki pieniężne na finansowanie VAT – u, bowiem w myśl przepisów podatkowych istnieje w tych sytuacjach obowiązek zapłaty z góry podatku VAT. Przedsiębiorca może oczywiście dokonać natychmiastowego rozliczenia tego podatku ze swoim podatkiem należnym, nie zmienia to jednak faktu, iż musi zapłacić dostawcy kwotę brutto, zawierającą pełny podatek VAT.

Natomiast w przypadku leasingu operacyjnego podatek VAT zostaje rozłożony na raty i występuje przy poszczególnych czynszach leasingowych, a więc rozliczany jest w okresach miesięcznych. Takie rozwiązanie stanowi dużą ulgę przy prowadzeniu działalności inwestycyjnej i zostało docenione zwłaszcza przez mniejsze firmy, które korzystając z leasingu operacyjnego, oszczędzają wiele czasu potrzebnego na procedury dotyczące otrzymania zwrotu podatku VAT z urzędu skarbowego.

Leasing operacyjny, w przeciwieństwie do kredytu bankowego oraz leasingu finansowego, nie wywołuje skutków bilansowych, a więc nie występuje w bilansie podmiotu jako zobowiązanie. Ta cecha umowy leasingu

operacyjnego stanowi niezwykle istotną korzyść, bowiem sprawia ona, iż nie ulega zmniejszeniu zdolność kredytowa korzystającego.¹³⁹

Gdy firma zdecyduje się po wnikliwej analizie, że leasing będzie dla niej korzystniejszym rozwiązaniem niż kredyt, pozostaje jeszcze wybór, z jakiej formy leasingu – operacyjnego czy finansowego – będzie się jej bardziej opłacało skorzystać.

Przypadki, kiedy lepiej jest wybrać leasing operacyjny, a kiedy finansowy, przedstawia poniższa tabela:

Tabela nr 9, Kiedy wybrać leasing operacyjny, a kiedy finansowy.

Profil firmy	Leasing operacyjny	Leasing finansowy	Dlaczego taki wybór?
Firma prowadzi pełną księgowość	TAK	NIE	Dla firm prowadzących pełną księgowość według przepisów ustawy o rachunkowości, nie ma różnicy między leasingiem finansowym a operacyjnym. W najczęściej spotykanej formie obydwa rodzaje traktowane są jako leasing finansowy. Przewaga leasingu operacyjnego polega tylko na bardziej korzystnych przepływach finansowych dzięki tarczy podatkowej, czyli efektowi zmniejszenia obciążeń podatkowych w wyniku poniesienia kosztów uznawanych za koszt uzyskania przychodów
Firma jest mało rentowna	NIE	TAK	Największą zaletą leasingu operacyjnego jest stworzenie tarczy podatkowej. Jeśli jednak firma nie przynosi wystarczających zysków, leasing finansowy pozwoli na wolniejsze ujęcie nabycia przedmiotu w kosztach niż w przypadku leasingu operacyjnego, co może mieć ten skutek, że firma utrzyma dodatnią rentowność, a tym samym zdolność do zaciągania dalszych zobowiązań

¹³⁹ Kruk M., „Leasing w Polsce...”, op. cit., s. 86-98

Przedmiot leasingu ma bardzo niską stawkę amortyzacji	NIE	TAK	Przy niskich stawkach amortyzacji leasing operacyjny może być zupełnie niemożliwy do zrealizowania w okresie zaplanowanym przez leasingobiorcę. Długość umowy musi, bowiem spełniać warunek przynajmniej 40% normatywnej amortyzacji. Dodatkowo, przy niskich stawkach zazwyczaj konieczne jest ustalenie wartości końcowej w leasingu operacyjnym na dosyć wysokim poziomie w celu spełnienia, wynikającego z przepisów, wymogu tzw. wartości hipotetycznej, co podnosi koszt umowy ze względu na wolniejszą spłatę kapitału
Przedmiot leasingu ma niską stawkę amortyzacji, ale pozwala ona na zastosowanie wybranego okresu leasingu i na niską wartość końcową	TAK	NIE	W leasingu operacyjnym nastąpi szybsza amortyzacja podatkowa przedmiotu niż w leasingu finansowym, gdzie amortyzacja podatkowa jest równa bilansowej
Firma chce bardzo szybko spłacić przedmiot i stać się jego właścicielem	NIE	TAK	W leasingu finansowym możliwe są bardzo krótkie okresy spłaty, dopuszczalne są nawet okresy 6 - miesięczne

Źródło: Bednarek M., „Leasing: najszybszy...”, op. cit.

Jak twierdzi Olaf Rurak – menedżer ds. produktów w Europejskim Funduszu Leasingowym – dosyć łatwo jest stworzyć hipotetyczną firmę i sytuację inwestycyjną pasującą do leasingu kapitałowego lub operacyjnego. Rurak wyjaśnia, że: „Leasing kapitałowy będzie wskazany dla mało rentownej firmy, której zależy na utrzymaniu dodatniej rentowności lub która bierze w leasing przedmiot o niskiej stawce amortyzacji, przy okresie leasingu dużo krótszym od okresu amortyzacji, np. dwuletnim. Z kolei leasing operacyjny bardziej opłaci się rentownej firmie, płacącej wysokie podatki, rozliczającej się w formie pełnej księgowości, biorącej w leasing środki trwałe na krótki okres, ale pozwalający na minimalną wartość końcową.”¹⁴⁰

¹⁴⁰ Bednarek M., „Leasing: najszybszy...”, op. cit.

5.4. Porównanie czysto ekonomicznego rachunku opłacalności leasingu i kredytu bankowego.

Porównanie rachunku opłacalności leasingu i kredytu bankowego będzie odnosić się do analizy całkowitego efektu ekonomicznego inwestycji przeprowadzonej za pomocą tych dwóch form finansowania.

W tym miejscu zostanie zaprezentowana symulacja, w której przedsiębiorstwo X decyduje się na dokonanie inwestycji, której przedmiotem jest samochód ciężarowy.

Przedsiębiorca przeprowadza analizę, czy lepiej będzie opłacało się sfinansować przedsięwzięcie za pomocą kredytu, czy też może korzystniejsze okaże się zastosowanie leasingu operacyjnego.

Trzeba tu zaznaczyć, że leasing jest produktem bardziej złożonym niż kredyt i jego dostarczenie wiąże się dla spółek leasingowych z poniesieniem większych kosztów, dlatego też w przedstawionej poniżej analizie, stopa procentowa dla leasingu będzie o 1,5 punktu procentowego wyższa od stopy kredytu bankowego.

Przykład: ¹⁴¹

- § Przedmiotem inwestycji jest samochód ciężarowy o wartości 80000 zł.
- § Stawka amortyzacji wynosi 20% rocznie.
- § Stawka podatku dochodowego dla podmiotów gospodarczych – 19%.
- § Udział własny/Opłata wstępna równa 20% wartości samochodu – 16000 zł.

¹⁴¹ Kruk M., „Leasing w Polsce...”, op. cit., s. 86-98

- § Stopa procentowa zastosowana dla:
 - § umowy leasingu – 9%
 - § umowy kredytu – 7,5%
- § Symulacja dwóch różnych okresów umów:
 - § model A – 48 miesięcy
 - § model B – 24 miesiące

Przy zastosowaniu przez przedsiębiorstwo X kredytu bankowego, kosztem uzyskania przychodu będą dla podmiotu:

- § prowizja bankowa
- § odsetki od kredytu
- § amortyzacja

Gdy przedsiębiorstwo X skorzysta z leasingu operacyjnego, będzie mogło zaliczyć w koszty uzyskania przychodu następujące pozycje:

- § opłata wstępna
- § opłata manipulacyjna (prowizja leasingodawcy)
- § część odsetkowa rat leasingowych
- § część kapitałowa rat leasingowych

Wszelkie obliczenia, niezbędne do oceny opłacalności sfinansowania inwestycji przy pomocy kredytu bankowego oraz leasingu operacyjnego, zaprezentowane zostaną w poniższej tabeli, z uwzględnieniem dwóch różnych okresów trwania obydwu umów: sytuacja A – 48 miesięcy; sytuacja B – 24 miesiące.

Tabela nr 10, Koszty związane ze sfinansowaniem inwestycji za pomocą kredytu bankowego i leasingu operacyjnego, na okres 48 lub 24 miesięcy, poniesione przez przedsiębiorstwo X.

		Sposób wyliczenia	Wyniki		Sposób wyliczenia	Wyniki	
			Leasing A	Leasing B		Kredyt A	Kredyt B
1.	Udział własny	=20%* 80 tys.	16.000	16.000	=20%* 80 tys.	16.000	16.000
2.	Oplata manipulacyjna	=1,5%* 80 tys.	1.200	1.200	=1,5%*64 tys.	960	960
3.	Raty odsetkowe		12.721	7.328		10.277	5.119
4.	Raty kapitałowe		62.412	51.295		64.000	64.000
5.	Wykup	=hipote- tycznej wartości	1.588	12.705		-----	-----
6.	Amortyzacja		-----	-----	=lata*20% *wartość początko- wa	64.000	32.000
7.	Łączny wydatek na inwestycje	=1+2+3 +4+5	93.921	88.528	=1+2+3+4	91.237	86.079
8.	Koszty uzyskania przychodu	=1+2+3 +4	92.333	75.823	=2+3+6	75.237	38.079
9.	Tarcza podatkowa	=19%*8	17.543	14.406	=19%*8	14.295	7.235
10.	Faktyczny wydatek	=7-9	76.378	74.122	=7-9	76.942	78.843
11.	Różnica w wydatkach	Wariant A – 48 miesięcy: 564 zł mniej przy leasingu niż przy kredycie			Wariant B – 24 miesiące: 4.722 zł mniej przy leasingu niż przy kredycie		

Źródło: Kruk M., „Leasing w Polsce...”, op. cit., s. 86-98

Z obliczeń w tabeli nr 10 wynika, że łączna wartość wydatków poniesionych przez przedsiębiorcę X na sfinansowanie inwestycji przy pomocy leasingu operacyjnego przewyższyła wartość wydatków poniesionych przy zastosowaniu kredytu bankowego (w obydwu wariantach długości trwania okresu umów – 48 i 24 miesiące).

Gdy jednak spojrzeć na pozycje nr 8 i 9 w powyższej tabeli, to sytuacja wygląda już zdecydowanie korzystniej w przypadku leasingu niż przy kredycie. Korzystając z leasingu bowiem, przedsiębiorca zalicza większą część kosztów w koszty uzyskania przychodów, a przez to wielkość zaoszczędzonego podatku (efekt tzw. tarczy podatkowej) jest również większa. Po 24 miesiącach finansowania inwestycji za pomocą kredytu tylko 44% wydatków stanowi koszt uzyskania przychodu dla przedsiębiorcy, podczas gdy poziom ten przy leasingu operacyjnym wynosi aż 86%. Trzeba zaznaczyć, że efekt ten będzie słabł wraz ze zrównywaniem się długości trwania umowy leasingowej z normatywnym okresem amortyzacji przedmiotu.¹⁴²

W efekcie końcowym, mimo przyjęcia założenia o wyższej stopie procentowej dla umowy leasingu, całkowity koszt związany z inwestycją jest o 564 zł mniejszy przy leasingu operacyjnym niż przy kredycie w wariantcie A – okres umowy 48 miesięcy – i o 4722 zł mniejszy przy leasingu w wariantcie B – okres umowy 24 miesiące.

W wyniku powyższej analizy, leasing operacyjny może być uznany za metodę korzystniejszą z ekonomicznego punktu widzenia niż kredyt bankowy.

Chociaż ten wniosek jest zbieżny także z wieloma innymi symulacjami i przykładami porównawczymi z literatury fachowej, to należy pamiętać, że każdy przedsiębiorca sam musi ocenić korzyści każdego konkretnego rozwiązania. Powinien rozważyć aktualną ofertę firmy finansującej oraz korzyści i skutki negatywne w dłuższej perspektywie związane z przedmiotem umowy i rozliczeniami finansowymi.

¹⁴² Ibidem, s. 86-98

Podsumowanie

Wpływ, na postępujący w ostatnich latach niezwykle dynamicznie rozwój leasingu w Polsce, mają niewątpliwie uregulowania prawne tego zagadnienia.

Wprowadzenie unormowania leasingu w prawie cywilnym, podatkowym oraz bilansowym zaowocowało spopularyzowaniem tej formy finansowania działalności inwestycyjnej.

Bowiem do momentu ścisłego uregulowania prawnego tematu, na rynku usług leasingowych panował chaos i dochodziło do licznych nieporozumień i konfliktów pomiędzy podmiotami chętnymi do korzystania z leasingu a organami podatkowymi. Dopiero określenie jednoznacznych ram prawnych pozwoliło zlikwidować możliwość szerokiej i niekonsekwentnej interpretacji przepisów podatkowych przez urzędy skarbowe.

Chociaż nowe przepisy regulujące zagadnienie leasingu nie są doskonałe, jako że ustawodawca nie przewidział wielu sytuacji, do jakich dochodzi na rynku leasingowym, to wprowadzone rozwiązania należy oceniać pozytywnie, dlatego że uporządkowały wiele najważniejszych i podstawowych kwestii.

Zmiany w prawie oraz liczne zalety towarzyszące leasingowi zostały zauważone i docenione przez przedsiębiorców i ta forma finansowania inwestycji stała się podstawowym źródłem pozyskiwania środków na przedsięwzięcia firm.

Rynek leasingu rozkwita z każdym rokiem, a szczególny wpływ na jego atrakcyjność mają najistotniejsze dla przedsiębiorców zalety, czyli tarcza podatkowa, uproszczona procedura rozpatrywania wniosków oraz elastyczne ukształtowanie warunków umowy leasingu, np. przy ustalaniu wysokości opłaty wstępnej i harmonogramu spłaty.

Wymienione wyżej korzyści oraz inne pozytywne cechy leasingu sprawiają, że w wielu przypadkach przedsiębiorcy przy finansowaniu inwestycji chętniej, niż po kredyt bankowy, sięgają właśnie po ten instrument finansowy.

Spis literatury

1. Antosik Arkadiusz, „Eksport leasingiem finansowany”, Rynki Zagraniczne z 20.04.2006 r.
2. Bednarek Maciej, „Biuro lub magazyn można też leasingować”, Gazeta Prawna nr 75 z 17.04.2007 r.
3. Bednarek Maciej, „Firmy wzięły w leasing maszyny za 6,3 mld złotych”, Gazeta Prawna nr 75 z 17.04.2007 r.
4. Bednarek Maciej, „Rynek usług leasingowych w 2006 roku wzrósł o 32 proc.”, Gazeta Prawna nr 36 z 20.02.2007 r.
5. Bednarek Maciej, „Santander wchodzi na rynek leasingu”, Gazeta Prawna nr 102 z 28.05.2007 r.
6. Bednarek Maciej, „W Polsce firmy z branży leasingowej zarządzają już ponad 80 tys. samochodów”, Gazeta Prawna nr 98 z 22.05.2007 r.
7. Bednarek Maciej, „Leasing: najszybszy sposób na finansowanie”, Gazeta Prawna nr 36 z 20.02.2007 r.
8. Bukowska – Piestrzyńska Agnieszka, „Leasing. Istota, uwarunkowania, funkcjonowanie.”, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Informatyki im. prof. J. Chechlińskiego w Łodzi, Łódź 2003 r.
9. Dębski Wiesław, Kozera Kazimierz, „Leasing czy kredyt”, Poltext, Warszawa 1991 r.
10. Dworniak Jan, „Leasing. Komentarz, ewidencja księgowa i zbiór przepisów”, P.U.H.P. Sanpollac, Warszawa 2002 r.
11. Dyląg Bartosz, „Nowość, ale tylko w Polsce”, Puls Biznesu z 12.04.2006 r.
12. Gołda Michał, „Leasing”, Difin, wydanie 2, Warszawa 2003 r.
13. Grabowska Anna, „Za rzecz używaną płaci się jak za nową”, Rzeczpospolita z 22.03.2006 r.
14. Grzybowska Małgorzata, Zubrzycki Janusz, „Leasing. Zagadnienia podatkowe i rachunkowe”, Unimex, Wrocław 2003 r.
15. Korczyn Aleksander, „Leasing na nowych zasadach. Aspekt prawny, podatkowy i księgowy”, Sigma, Skierniewice 2005 r.
16. Kostrubiec Witold, „Nowoczesny sposób pożyczania”, Gazeta MSP z 01.07.2005 r.
17. Kruczałak Kazimierz, „Leasing i jego gospodarcze zastosowanie”, Wydawnictwa Prawnicze „Lex”, Gdańsk 1996 r.

18. Kruk Marcin, „Leasing w Polsce – stan prawny i perspektywy rozwoju”, Bank i Kredyt (wydawca NBP), marzec 2006 r.
19. Langier Adam, „Leasing w teorii i praktyce funkcjonowania przedsiębiorstw”, PTE, Szczecin 2006 r.
20. Leder Anna, „Leasing uzupełnia inne źródła kapitału”, Puls Biznesu z 08.12.2005 r.
21. Lewandowska Lucyna, „Niekonwencjonalne formy finansowania przedsiębiorczości”, ODDK, Gdańsk 1999 r.
22. Łagowska Agata, „Leasing jest prosty i korzystny”, Gazeta Prawna nr 113 z 13.06.2007 r.
23. Misterska – Dragan Barbara, Turzyński Mikołaj, „Leasing w księgach rachunkowych i jego prezentacja w sprawozdawczości”, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2006 r.
24. Okręglika Małgorzata, „Leasing. Aspekty prawne, organizacyjne i ekonomiczne.”, Difin, Warszawa 2004 r.
25. Ostrowska Katarzyna, „Niższe marże, ale wyższe opłaty”, Rzeczpospolita z 16.05.2006 r.
26. Ostrowska Dorota, „Kredyt czy leasing?”, Gazeta Bankowa, 2 – 8 lipca 2007 r.
27. Ostrowska Katarzyna, „Firmy leasingowe pobiły swój rekord”, Rzeczpospolita z 26.02.2007 r.
28. Ożóg Irena, „Leasing a podatek dochodowy”, Difin, Warszawa 1995 r.
29. Poczobut Jerzy, „Umowa leasingu w prawie krajowym i międzynarodowym”, PWN, Warszawa 1995 r.
30. Pokojska Agnieszka, „Jak księgować leasing”, Gazeta Prawna z 05.06.2006 r.
31. Pokojska Agnieszka, „Każda umowa leasingu będzie księgowana tak samo”, Gazeta Prawna nr 103 z 29.05.2007 r.
32. Sasin Wiesław, „Kredyt, leasing czy dzierżawa?”, Framax, Skierniewice 2001 r.
33. Snopczyński Mikołaj, „Opodatkowanie leasingu. Praktyczne porady, orzecznictwo”, C.H. Beck, wydanie 2, Warszawa 2002 r.
34. Stec Andrzej, „Leasing rośnie z inwestycjami”, Gazeta Wyborcza z 11.05.2006 r.
35. Załupka Dariusz, Żyniewicz Maciej, „Leasing ABC oraz D”, Unimex, Wrocław 2001 r.
36. Żyrek Małgorzata, „Leasing w podatkach i księgowości”, Difin, Warszawa 2002 r.
37. „Raport – Leasing”, Forbes 05/2007 r.
38. Materiały firmy BRE Leasing Sp. z o.o. z konferencji w Starych Jabłonkach z 21.05.2004 r.
39. Związek Przedsiębiorstw Leasingowych, www.leasing.org.pl
40. Leaseurope, www.leaseurope.org

Akty normatywne

1. Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych
2. Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych
3. Ustawa z dnia 8 stycznia 1993 r. o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym
4. Ustawa z dnia 9 listopada 2000 r. o zmianie ustawy o rachunkowości
5. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 6 kwietnia 1993 r. w sprawie zaliczania przedmiotu umów najmu lub dzierżawy rzeczy albo praw majątkowych do składników majątku stron tych umów
6. Kodeks cywilny

