

Istota, rodzaje i regulacja prawna leasingu – sposobu odbudowy majątku trwałego przedsiębiorstw transportowych

Leasing jest szczególną formą finansowania inwestycji. Umożliwia podmiotom gospodarczym wejście w krótkim czasie w posiadanie gotowych dóbr inwestycyjnych: maszyn, urządzeń, środków transportu, obiektów, gruntów, a nawet przedsiębiorstw i zakładów w całości lub ich części, bez konieczności ich zakupu. Leasing jest jednym ze sposobów nabycia ruchomych i nieruchomości składników majątku trwałego, potrzebnych do zrealizowania pomysłu na rozwój firmy, jeśli nie dysponuje się aktualnie wolnymi środkami finansowymi lub nie posiada wystarczających zasobów finansowych. Jest to również jedna z metod prywatyzacji majątku, transferu własności i przepływu kapitału.

Ogromne zapotrzebowanie na coraz droższe wyposażenie w różnych dziedzinach gospodarczych tworzyło i tworzy wręcz idealne warunki gwałtownego rozwoju leasingu na świecie. Przedmiotami leasingu, w krajach w których funkcjonuje on już od jakiegoś czasu, są wszystkie cywilne samoloty w liniach lotniczych, tysiące lokomotyw i wagonów zarówno pasażerskich, jak i towarowych, tysiące autobusów komunikacji dalekobieżnej i miejskiej, miliony samochodów osobowych, wyposażenie przemysłowe. Można powiedzieć, że są nimi całe instalacje przemysłowe, we wszystkich gałęziach przemysłu, lub całe zakłady, centrale telefoniczne międzymiastowe, miejskie, firmowe oraz setki tysięcy automatów telefonicznych, setki tysięcy bankomatów, statki towarowe i pasażerskie, ogromne ilości sprzętu komputerowego (firma leasingowa należąca do koncernu IBM leasinguje ponad 90% całej produkcji IBM), kopiarki, centra kopiujące, wreszcie hotele, biurowce, magazyny handlowe, kompletne szpitale lub wyposażenie sal operacyjnych i innej aparatury medycznej itd.

Ze względu na postępujący proces globalizacji gospodarki i perspektywę wejścia Polski do Unii Europejskiej, powstała konieczność wykorzystania wszystkich możliwości do osiągnięcia wzrostu inwestycji, zatrudnienia, potencjału go-

spodarczego Polski – konkurencyjności polskich firm na rynku międzynarodowym.

Narzędziem proinwestycyjnym, pozostającym w gestii rządu, które już szeroko zostało wykorzystane na całym świecie dla rozwoju gospodarczego jest leasing. Polski rząd, polskie przedsiębiorstwa mogą również z niego skorzystać, konieczna jest jego jasna, precyzyjna regulacja w prawie gospodarczym. W artykule omówiono regulację tego zjawiska w polskim prawie gospodarczym i jego znaczenie w odbudowie przestarzałego majątku polskich firm transportowych.

Istota leasingu

Leasing jest szczególną formą finansowania inwestycji pozwalającą podmiotom gospodarczym na rozszerzenie ich potencjału produkcyjnego lub usługowego bez konieczności angażowania znacznych środków własnych. W szerokim znaczeniu leasing obejmuje transakcje polegające na oddaniu przez jedną stronę (leasingodawcę) drugiej stronie (leasingobiorcy) rzeczy do odpłatnego korzystania. Leasing w wąskim znaczeniu – to leasing finansowy (o czym w dalszej części artykułu).

Leasing opiera się na konstrukcji odpłatnego używania przez leasingobiorcę rzeczy, nie będącej jego własnością. Przez fakt, że rzecz przez cały czas trwania umowy leasingu pozostaje własnością leasingodawcy, zabezpieczone są jego interesy. Leasingobiorca natomiast, płacąc opłaty leasingowe i nie dokonując zakupu używanej rzeczy, wykorzystuje tę rzecz do swoich celów gospodarczych. Leasingodawca pobiera w zamian opłatę leasingową, najczęściej tak ustaloną, że w umówionym okresie leasingodawca otrzymuje nie tylko zwrot kapitału, ale także pokrycie jego kosztów oraz zysk.

Korzystając z leasingu można uniknąć trudności związanych z tradycyjnymi formami finansowania inwestycji, tzn. z pożyczką lub kredytem. Firmy leasingowe w miarę możliwości dostosowują zawierane umowy do sytuacji finansowej klienta, zachowując jednak przynajmniej następujące zasady:

- własność przedmiotu leasingu należy zawsze do leasingodawcy, natomiast leasingobiorca wnosi opłatę rozłożoną na umówione raty;
- leasingodawca może odebrać przedmiot leasingu w drodze wypowiedzenia umowy tylko w szczególnych, określonych w umowie przypadkach, kiedy klient nie wywiązuje się z jej warunków;
- czas trwania umowy jest oznaczony i w przybliżeniu odpowiada normatywnemu okresowi amortyzacji przedmiotu leasingu, chociaż bywa także krótszy;
- leasingobiorca nabywa uprawnienia wynikające z umowy, ale również bierze na siebie obowiązki określone w umowie;
- czynsz wynikający z umowy leasingu wyrażony jest zawsze w pieniądzu.

Niektóre umowy leasingu przewidują prawo leasingobiorcy do zakupu rzeczy, odnowienia lub przedłużenia umowy.

Jeżeli w okresie trwania umowy leasingu w opłatach leasingowych zawarta jest spłata całości lub części warto-

ści rzeczy, istotnego znaczenia nabiera fakt, czy umowa została zawarta z tzw. opcją zakupu rzeczy przez leasingobiorcę po zakończeniu okresu trwania umowy. Opcja zakupu – to z reguły postanowienie w umowie, na mocy którego leasingodawca zobowiązuje się do zawarcia z leasingobiorcą umowy sprzedaży rzeczy, będącej przedmiotem umowy leasingu, w uzgodnionym terminie i po uzgodnionej cenie. Leasingobiorca zaś nabywa prawo do zawarcia takiej umowy, nie zaciągając żadnego zobowiązania wobec leasingodawcy.

W leasingu duże znaczenie mają także ewentualne postanowienia umowy o odnowieniu lub przedłużeniu leasingu. W przypadku odnowienia leasingodawca zobowiązuje się z reguły oddać leasingobiorcy do odpłatnego używania tę samą rzecz na zmienionych warunkach lub inną rzecz na warunkach pierwotnie uzgodnionych, zaś jego dotychczasowe zobowiązanie wygasa. Przy przedłużeniu umowy leasingu wynikający z niej stosunek zobowiązaniowy trwa, zachowując tę samą treść, jaka została określona pierwotnie.

Zalety leasingu

Leasing ma szczególne znaczenie dla leasingobiorcy.

□ Wpływa na zwiększenie płynności jego środków obrotowych dzięki temu, że inwestycje realizowane w leasingu są w większości lub nawet prawie w pełni finansowane z obcych środków. W ten sposób część kapitału obrotowego firmy zostaje zwolniona i może być przeznaczona na inne cele.

□ Transakcje leasingowe nie są ujawniane w bilansie podmiotu jako zobowiązania, co ma pozytywny wpływ na wskaźniki ekonomiczne (ROA, wysokość obcego kapitału w finansowaniu), zdolność kredytową.

□ Przedsiębiorstwo uzyskuje przez leasing możliwość rozszerzenia swej zdolności produkcyjnej odpowiednio do potrzeb rynkowych (obniżenie kosztów, modernizacja produkcji), przy jednoczesnym zachowaniu dotychczasowej struktury kapitałów własnych.

□ Leasing jest również jednym ze środków, dzięki którym przedsiębiorstwo może z dużą dokładnością opracowywać swoje inwestycyjne biznes plany. Warunki prawne leasingu są bowiem względnie stałe (względność tej stałości zależy jednak od prawa gospodarczego, które może ingerować w umowy leasingu niezależnie od woli stron tych umów). W aspekcie ekonomicznym stałość warunków leasingu (np. zabezpieczenie przed inflacją) zależy od postanowień umowy.

□ Pozwala on na dostosowanie się do postępu technicznego i technologicznego. W przypadku moralnego zużycia rzeczy używanych w leasingu, łatwiejsza może być ich wymiana niż w przypadku zakupu tych rzeczy.

□ Umowy leasingu mogą być dostosowane do indywidualnych potrzeb i możliwości finansowych leasingobiorcy. Ponieważ z założenia środki pozyskiwane na spłatę przedmiotu leasingu powinny pochodzić z jego zastosowania, istnieje możliwość zaplanowania i dostosowania opłat do możliwości przedsiębiorstwa.

□ Leasing może być również stosowany w przypadku przedmiotów, które nie są dostępne na polskim rynku. Wiele firm leasingowych ma bowiem w swojej ofercie zaopatrzenie

inwestora w środki pochodzące z zagranicy, w asortymencie wskazanym przez niego.

Rodzaje leasingu

W polityce gospodarczej, zwłaszcza w krajach wysoko rozwiniętych pod względem potencjału kapitałowego, stosowane są różne formy i rodzaje leasingu. W warunkach gospodarki polskiej, która dopiero zaczęła tworzyć podstawy funkcjonowania wolnego rynku w sferze pieniądza, kapitału, inwestycji, zaistniały dotychczas tylko niektóre formy i rodzaje umów leasingowych.

Najczęściej spotyka się formę leasingu bezpośredniego i pośredniego oraz dwa rodzaje leasingu: leasing operacyjny, zwany także bieżącym, oraz leasing finansowy, zwany także kapitałowym. Ponadto można wyodrębnić leasing z uwagi na czas trwania umowy na: krótkoterminowy, średnioterminowy i długoterminowy, podobnie jak przy umowach kredytowych i umowach dzierżawy. Można też stosować klasyfikację według kryterium przedmiotowego: np. leasing dóbr inwestycyjnych lub dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku, środków trwałych nowych lub używanych, nieruchomości lub rzeczy ruchomych, maszyn i urządzeń, środków transportu itp. Warto jeszcze zwrócić uwagę na leasing prywatyzacyjny, jako formę przekazywania przedsiębiorstw państwowych lub ich części spółkom pracowniczym.

Leasing operacyjny

Leasing operacyjny wywołany jest potrzebą wykonania konkretnego zadania lub zrobienia dochodowego interesu w stosunkowo krótkim czasie, gdy firma nie dysponuje własnymi środkami. W tej sytuacji może poszukać leasingodawcy (właściciela lub pośrednika) i pozyskać potrzebne rzeczy na określony czas na warunkach umowy leasingu operacyjnego.

Warto podkreślić, że w Polsce w ostatnich latach rozwinął się właśnie ten rodzaj leasingu przede wszystkim ze względu na przepisy prawa podatkowego

Leasing operacyjny najbardziej jest podobny do klasycznej umowy dzierżawy. Przedmiot leasingu, po przekazaniu jest używany przez leasingobiorcę w określonym czasie, za co leasingodawca otrzymuje czynsz, po czym przedmiot wraca do właściciela, chyba że dojdzie do aktu kupna-sprzedaży po umówionej cenie.

Czas trwania umowy leasingu operacyjnego bywa na ogół dość krótki (krótszy od okresu gospodarczej używalności przedmiotu). Transakcje tego typu zawierane są zazwyczaj na okres do pięciu lat. Umowa może być wypowiedziana przez leasingodawcę w terminie przewidzianym w umowie lub może być rozwiązana za zgodą stron w każdym czasie. Przedmiotem leasingu operacyjnego są zazwyczaj dobra, które mogą być używane przez wielu kolejnych użytkowników i których wartość początkowa jest wysoka.

Wszelkie koszty, związane z używaniem rzeczy, ponosi leasingobiorca. Placi leasingodawcy umówiony czynsz z częściowym zwrotem kosztów jej zakupu. Na tym właśnie polega zasadnicza różnica między leasingiem operacyjnym i dzierżawą. W formie leasingu bezpośredniego nie ma już tak wyraźnej różnicy w stosunku do dzierżawy.

Leasing finansowy

Istotą leasingu finansowego jest przekazanie danej rzeczy do używania za wynagrodzeniem czynszowym i spłata w ratach ceny zakupu tej rzeczy. Potem może nastąpić formalnoprawne przeniesienie własności na leasingobiorcę. Trzeba podkreślić, że jest to tylko prawo nabycia rzeczy na własność. Z tego prawa leasingobiorca może zrezygnować, zawiadamiając o tym z odpowiednim wyprzedzeniem leasingodawcę, który może sprzedać rzecz innemu nabywcy. To zagadnienie powinno być unormowane w treści umowy leasingu. Gdyby jednak w umowie nie było stosownej klauzuli, to przy leasingu finansowym leasingobiorca zachowuje prawo pierwokupu danej rzeczy według aktualnej ceny po odliczeniu amortyzacji.

Umowa leasingu finansowego jest zazwyczaj zawierana na okresy dłuższe, niekiedy nawet na okres pełnej amortyzacji środka trwałego. Zerwanie tej umowy nie jest łatwe, pociąga bowiem za sobą uciążliwe rozliczenia i finansowe konsekwencje. Dzięki temu również i wypowiedzenie umowy staje się utrudnione, chyba że strona wypowiadająca umowę pokryje wszelkie koszty, straty i utracone korzyści drugiej strony.

Leasingobiorca ma obowiązek utrzymania używanej rzeczy w należytej sprawności eksploatacyjnej i funkcjonalnej. Do niego należą też przeważnie ubezpieczenie, przeglądy, naprawy, remonty i konserwacje rzeczy – jest to tzw. leasing czysty. Istnieje również tzw. leasing pełny, kiedy wymienione obowiązki przejmuje leasingodawca. Leasing pełny występuje w polskiej rzeczywistości gospodarczej bardzo rzadko.

Czynsz w leasingu finansowym jest tak skalkulowany, aby poza wynagrodzeniem dla leasingodawcy za usługę podstawową znalazła się też w nim wartość zakupionej rzeczy. Czasem czynsz leasingowy jest tylko ceną „usługi”, natomiast inne należności (raty, dodatkowe opłaty i koszty) są wyodrębnione w osobnych punktach umowy. Czynsz i raty są ustalane w stałym lub zmiennym wymiarze (liniowo, progresywnie, regresywnie). Należności są płatne przeważnie co miesiąc lub też co kwartał. Spłaty ratalne stanowią w rachunku kalkulacyjnym leasingodawcy refundację finansowania zakupu inwestycyjnego wraz z kosztami obsługi zakupu i leasingu.

Uregulowania prawne leasingu

Do leasingu mają zastosowanie następujące akty prawne:

- ustawa z dnia 27.09.1994 r. o rachunkowości,
- przepisy kodeksu cywilnego,
- ustawa z dnia 26.07.1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych,
- ustawa z dnia 15.02.1992 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych,
- ustawa z dnia 15.07.1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych,
- ustawa z dnia 08.01.1993 r. o podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowym,
- rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 06.04.1993 r. o sposobie zaliczania przedmiotu umów najmu lub dzier-

żawy rzeczy albo praw majątkowych do składników majątku stron tych umów.

Mimo, iż transakcje leasingu w polskim obrocie gospodarczym funkcjonują od końca 1989 r., w prawie polskim zarówno prywatnym, jak i publicznym brakowało osobnych regulacji dotyczących stricte problematyki leasingu. Dostępne były jedynie przepisy ogólne, nie obejmujące w pełni specyficznych aspektów leasingu. Sytuację utrudniał brak doświadczeń.

W efekcie mnóstwo było i jest nieścisłości lub błędnych wykładni szczególnie w prawie publicznym. Sytuację poprawią (taki jest ich cel) nowelizacje wymienionych aktów prawnych

Leasing w kodeksie cywilnym

26 lipca 2000 r. Sejm RP uchwalił Ustawę o zmianie ustawy – Kodeks cywilny i ogłosił w Dzienniku Ustaw z 8 września 2000 r. Akt ten zawiera, obowiązującą od 9 grudnia 2000 r., odrębną regulację leasingu jako umowy nazwanej. Z punktu widzenia obowiązującego dotychczas kodeksu cywilnego umowy leasingu zaliczane są do tzw. umów nienazwanych i brakowało w nim przepisów odnoszących się do leasingu. Takie podejście sprzyjało kształtowaniu dogodnych warunków umów, ograniczonych wyłącznie przepisami kodeksu cywilnego w zakresie zobowiązań.

W znowelizowanym kodeksie cywilnym, przepisy dotyczące leasingu umieszczono w tytule XVII1 (art. 709¹– 709¹⁸ k.c.).

Leasing zdefiniowano jako umowę, w ramach której finansujący zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, nabyć rzecz od oznaczonego zbywcy na warunkach określonych w tej umowie i oddać tę rzecz korzystającemu do używania albo używania i pobierania korzyści przez czas oznaczony, a korzystający zobowiązuje się zapłacić finansującemu w uzgodnionych ratach wynagrodzenie pieniężne, co najmniej równe cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego (art. 709¹ k.c.).

Oznacza to w praktyce, iż występującą bardzo często w umowach leasingowych opcję zakupu leasingowanego środka trwałego po zakończeniu umowy nie będzie można traktować jako integralnej części transakcji leasingowej. Nawet jeśli korzystający (leasingobiorca) nabędzie po zakończeniu umowy leasingowej przedmiot leasingu, to za bezzasadne będzie można uznać próby takiej interpretacji umowy leasingu, które prowadziłyby do stwierdzenia, że zamiarem stron transakcji leasingowej było nabycie rzeczy. Urzędy skarbowe nie będą mogły w niekorzystny dla podatników sposób weryfikować zasadności zaliczania do kosztów uzyskania przychodu wydatków związanych z realizacją umowy leasingowej, uznając ją np. za umowę sprzedaży na raty.

Definicja leasingu obejmuje również jego zwrotną odmianę, w której finansujący nabywa rzecz od korzystającego, aby oddać ją do użytku.

Powszechnie używane terminy: *leasingodawca* i *leasingobiorca* zastąpiono w przypisach kodeksowych odpowiednimi terminami: *finansujący* i *korzystający*.

Zgodnie z art. 709³ k.c., jeżeli przedmiot leasingu nie zostanie wydany korzystającemu (leasingobiorcy) w ustalonym terminie na skutek okoliczności, za które ponosi odpowiedzialność korzystający, to nadal obowiązywać go będą terminy płatności, jakie określone zostały w umowie leasingowej.

Artykuł 709⁴ k.c. potwierdza uprawnienia korzystającego (leasingobiorcy) do otrzymania przedmiotu leasingu w takim stanie, w jakim nabyła go firma leasingowa, czyli oddanie przedmiotu leasingu w stanie umożliwiającym użytkowanie go w sposób przewidziany w umowie.

Kodeks cywilny potwierdza określone przez praktykę zasady korzystania z przedmiotu leasingu, jego konserwacji i dokonywania w nim zmian (art. 709⁷–709¹² k.c.): korzystający (leasingobiorca) obowiązany jest utrzymywać rzecz w należytym stanie, w szczególności dokonywać jej konserwacji i napraw niezbędnych do zachowania rzeczy w stanie nie pogorszonym, z uwzględnieniem jej zużycia wskutek prawidłowego używania, oraz ponosić ciężary związane z własnością lub posiadaniem rzeczy. Korzystający (leasingobiorca) powinien używać rzeczy i pobierać z niej pożytki w sposób określony w umowie leasingu, a gdy umowa tego nie określa – w sposób odpowiadający właściwościom i przeznaczeniu rzeczy.

Bez zgody firmy leasingowej korzystający (leasingobiorca) nie może dokonywać zmian w przedmiocie leasingu, chyba że wynikają one z przeznaczenia rzeczy.

Bez zgody finansującego (leasingodawcy) korzystający (leasingobiorca) nie może oddać rzeczy do używania osobie trzeciej.

Zgodnie z art. 709⁵ k.c., jeżeli po wydaniu korzystającemu rzecz, będąca przedmiotem leasingu, została utracona z powodu okoliczności, za które finansujący nie ponosi odpowiedzialności, umowa leasingu wygasa.

Artykuł 709⁶ k.c. określa zasady ubezpieczenia przedmiotu leasingu. Obowiązek ubezpieczenia spoczywa przeważnie na leasingobiorcy. Najkorzystniejsza dla leasingobiorcy jest sytuacja, gdy firma leasingowa sama ubezpiecza przedmiot umowy. Praktyka taka znacznie upraszcza procedurę zawarcia umowy leasingowej, ale firmy leasingowe mogą narzucać swoim klientom konkretne warunki ubezpieczenia bez możliwości skorzystania z preferencyjnych polis. Przed takimi praktykami ma zabezpieczać korzystającego art. 709⁶ k.c. stanowiący, iż w przypadkach, gdy koszty ubezpieczenia przedmiotu leasingu nie zostaną określone w umowie, to powinny one obejmować składkę z tytułu ubezpieczenia na ogólnie przyjętych warunkach.

Artykuł 709¹³ k.c. określa sposób wypowiedzenia umowy leasingowej w przypadku opóźnienia w zapłacie jednej z rat leasingowych. Jeżeli korzystający (leasingobiorca) będzie zwlekał z zapłatą co najmniej jednej raty, to finansujący (leasingodawca) powinien wyznaczyć korzystającemu odpowiedni dodatkowy termin do zapłaty. Dopiero po bezskutecznym upływie tego dodatkowego terminu umowa leasingu będzie mogła być wypowiedziana ze skutkiem natychmiastowym. Przypomnijmy, że dokładne terminy, w których powinny być wnoszone raty leasingowe, określa harmono-

gram spłat stanowiący jeden z podstawowych dokumentów dołączanych do umowy leasingowej.

Umowa leasingowa zawsze przewiduje możliwość jej wypowiedzenia przez finansującego (leasingodawcę). Może to nastąpić m.in., gdy: korzystający (leasingobiorca) opóźnia się w płatnościach rat leasingowych, istnieje niebezpieczeństwo ogłoszenia upadłości korzystającego (leasingobiorcy) lub jego likwidacji, otwarte zostaje postępowanie układowe. W razie wypowiedzenia przez finansującego umowy leasingu na skutek okoliczności, za które odpowiedzialność ponosi korzystający, finansujący może żądać od korzystającego (leasingobiorcy) natychmiastowego zapłacenia wszystkich przewidzianych w umowie a nie zapłaconych rat, pomniejszonych o korzyści, jakie finansujący uzyskał wskutek ich zapłaty przed umówionym terminem i rozwiązania umowy leasingu (art. 709¹⁵ k.c.).

Artykuł 709¹⁶ k.c. reguluje sytuację, gdy strony postanowiły, iż po zakończeniu umowy korzystający (leasingobiorca) nabędzie przedmiot leasingu. Jeżeli w umowie przewidziano taką możliwość, to korzystający będzie mógł żądać przeniesienia własności przedmiotu leasingu w terminie miesiąca od upływu terminu zakończenia umowy leasingowej.

Artykuł 709⁸ reguluje problem odpowiedzialności finansującego za wady rzeczy i uprawnienia korzystającego względem zbywcy, w sposób następujący:

§1. Finansujący nie odpowiada wobec korzystającego za wady rzeczy, chyba że wady te powstały na skutek okoliczności, za które finansujący ponosi odpowiedzialność. Postanowienia umowne mniej korzystne dla korzystającego są nieważne.

§2. Z chwilą zawarcia przez finansującego umowy ze zbywcą z mocy ustawy przechodzą na korzystającego uprawnienia z tytułu wad rzeczy przysługujące finansującemu względem zbywcy, z wyjątkiem uprawnienia odstąpienia przez finansującego od umowy ze zbywcą.

§3. Wykonanie przez korzystającego uprawnień określonych w § 2 nie wpływa na jego obowiązki wynikające z umowy leasingu, chyba że finansujący odstąpi od umowy ze zbywcą z powodu wad rzeczy.

§4. Korzystający może żądać odstąpienia przez finansującego od umowy ze zbywcą z powodu wad rzeczy, jeżeli uprawnienie finansującego do odstąpienia wynika z przepisów prawa lub umowy ze zbywcą. Bez zgłoszenia żądania przez korzystającego finansujący nie może odstąpić od umowy ze zbywcą z powodu wad rzeczy.

§5. W razie odstąpienia przez finansującego od umowy ze zbywcą z powodu wad rzeczy, umowa leasingu wygasa. Finansujący może żądać od korzystającego natychmiastowego zapłacenia wszystkich przewidzianych w umowie a niezapłaconych rat, pomniejszonych o korzyści, jakie finansujący uzyskał wskutek ich zapłaty przed umówionym terminem i wygaśnięcia umowy leasingu oraz umowy ze zbywcą.

Reasumując można stwierdzić, że obowiązkiem finansującego jest:

□ wydanie korzystającemu rzeczy w takim stanie, w jakim znajdowała się ona w chwili wydania finansującemu przez zbywcę;

□ wydanie korzystającemu razem z rzeczą odpisu umowy ze zbywcą lub odpisów innych posiadanych dokumentów dotyczących tej umowy, w szczególności odpisu dokumentu gwarancyjnego co do jakości rzeczy, otrzymanego od zbywcy lub producenta.

Obowiązkiem korzystającego jest:

- utrzymywać rzecz w należytym stanie, w szczególności dokonywać jej konserwacji i napraw niezbędnych do zachowania rzeczy w stanie niepogorszonym, z uwzględnieniem jej zużycia wskutek prawidłowego używania, oraz ponosić ciężary związane z własnością lub posiadaniem rzeczy;
- korzystający powinien niezwłocznie zawiadomić finansującego o konieczności dokonania istotnej naprawy rzeczy i umożliwić finansującemu sprawdzenie rzeczy w tym zakresie;
- korzystający obowiązany jest ponosić koszty ubezpieczenia rzeczy od jej utraty w czasie trwania leasingu;
- korzystający powinien używać rzeczy i pobierać jej pożytki w sposób określony w umowie leasingu, a gdy umowa tego nie określa – w sposób odpowiadający właściwościom i przeznaczeniu rzeczy;
- bez zgody finansującego korzystający nie może czynić w rzeczy zmian, chyba że wynikają one z przeznaczenia rzeczy;
- korzystający obowiązany jest płacić raty w terminach umówionych, nawet w sytuacji gdy rzecz nie zostanie mu wydana na skutek okoliczności, za które ponosi on odpowiedzialność.

Umowa wygasa lub się rozwiązuje na skutek następujących okoliczności:

- upłynął okres na który została zawarta umowa;
- jeżeli po wydaniu korzystającemu rzecz została utracona z powodu okoliczności, za które finansujący nie ponosi odpowiedzialności;
- jeżeli mimo upomnienia na piśmie przez finansującego korzystający narusza obowiązki określone w art. 709⁷ §1 (nie utrzymuje rzecz w należytym stanie) lub w art. 709⁹ (nie używa rzeczy i nie pobiera z niej pożytków w sposób określony w umowie leasingu) albo nie usunie zmian w rzeczy dokonanych z naruszeniem art. 709¹⁰ (bez zgody finansującego korzystający czyni w rzeczy zmiany, nie związane z przeznaczenia rzeczy), finansujący może wypowiedzieć umowę leasingu ze skutkiem natychmiastowym, chyba że strony uzgodniły termin wypowiedzenia;
- finansujący może wypowiedzieć umowę leasingu ze skutkiem natychmiastowym, gdy bez zgody finansującego korzystający oddaje rzeczy do używania osobie trzeciej, chyba że strony uzgodniły termin wypowiedzenia.

W niektórych sprawach dotyczących leasingu trzeba będzie posilkować się przepisami odnoszącymi się do innego rodzaju umów. Zgodnie z art. 709¹⁷ k.c., do odpowiedzialności finansującego za wady rzeczy powstałe na skutek okoliczności, za które finansujący ponosi odpowiedzialność, uprawnień i obowiązków stron w razie dochodzenia przez osobę trzecią przeciwko korzystającemu z roszczeń dotyczących rzeczy, odpowiedzialności korzystającego i osoby trze-

kiej wobec finansującego w razie oddania rzeczy tej osobie przez korzystającego do używania, zabezpieczenia rat leasingu i świadczeń dodatkowych korzystającego, zwrotu rzeczy przez korzystającego po zakończeniu leasingu oraz do ulepszenia rzeczy przez korzystającego stosuje się odpowiednio przepisy o najmie, a do zapłaty przez korzystającego rat przed terminem płatności stosuje się odpowiednio przepisy o sprzedaży na raty.

Leasing w prawie podatkowym

Transakcje leasingowe muszą być rozpatrywane, oprócz kodeksu cywilnego, na tle ustaw podatkowych, które określają jakie wydatki strony transakcji leasingowych mogą zaliczyć do kosztów osiągnięcia przychodów, pomniejszając swoją podstawę opodatkowania. Ustawy te nie operują pojęciem leasingu, nie uwzględniono więc w nich podziału umów na leasing operacyjny i finansowy.

Na gruncie prawa podatkowego możliwe jest jednak klasyfikowanie umów leasingu w oparciu o kryterium zaliczania przedmiotu leasingu do składników majątkowych leasingobiorcy.

Problem ten został uregulowany w rozporządzeniu Ministra Finansów z 6 kwietnia 1993 r. w sprawie zaliczania przedmiotu umów najmu lub dzierżawy rzeczy lub praw majątkowych do składników majątku stron tych umów. Rozporządzenie to rozstrzyga o kryteriach zaliczenia przedmiotu umowy do składników majątku najemcy (leasingobiorcy) lub wynajmującego (leasingodawcy), a także o prawie do dokonywania odpisów amortyzacyjnych.

Zgodnie z treścią wymienionego przepisu do składników majątku wynajmującego lub wydzierżawiającego zalicza się rzeczy albo prawa majątkowe stanowiące przedmiot umowy szczególnej, gdy umowa ta spełnia chociaż jeden z warunków:

- 1) została zawarta na czas nie oznaczony,
- 2) została zawarta na czas oznaczony, lecz nie zawiera prawa do nabycia rzeczy albo praw majątkowych przez najemcę lub dzierżawcę, albo to prawo zawiera z możliwością jego wypowiedzenia,
- 3) została zawarta na czas oznaczony, zawiera prawo do nabycia rzeczy albo praw majątkowych przez najemcę lub dzierżawcę bez możliwości jego wypowiedzenia, a ponadto:
 - a) podstawowy okres umowy, której przedmiotem są prawa majątkowe, rzeczy ruchome lub nieruchomości, z wyjątkiem gruntów, wynosi co najmniej 40% normalnego okresu amortyzacji, a suma opłat (rat) określona w podstawowym okresie umowy jest niższa od wartości netto tych rzeczy i praw,
 - b) suma opłat (rat) w podstawowym okresie umowy, której przedmiotem są grunty, jest niższa od wartości rynkowej gruntu z dnia zawarcia umowy.

Jeżeli umowa spełnia jeden z wymienionych warunków, transakcja kwalifikowana jest w praktyce jako leasing operacyjny, jeśli zaś umowa nie spełnia żadnego z nich – jako leasing finansowy. Podstawowym kryterium jest więc przeniesienie własności przedmiotu leasingu po okresie umowy,

zagwarantowane w postaci prawa do jego nabycia na warunkach korzystniejszych niż rynkowe.

Leasing w ustawie o rachunkowości

W praktyce kryteria klasyfikacji przyjęte przez ustawodawcę do celów podatkowych przesądziły również o kwalifikacji umowy leasingowej na leasing finansowy i operacyjny, ich ewidencji w księgach rachunkowych oraz o sposobie prezentacji skutków tych umów w sprawozdaniach finansowych stron umowy.

Obowiązująca jeszcze ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości nie wypowiedziała się w stosunku do zasad klasyfikacji umów leasingu. W art. 3, ust. 1, pkt 11 wskazuje tylko, że do środków trwałych jednostki zalicza się również obce środki trwałe, używane przez nią na podstawie umowy najmu, dzierżawy lub innej umowy o podobnym charakterze, jeżeli z innych przepisów wynika prawo dokonywania od nich odpisów amortyzacyjnych (umorzeniowych) przez korzystającą z tych środków jednostkę.

Próbą zdefiniowania leasingu finansowego jest przede wszystkim znowelizowana ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości, wchodząca w życie z dniem 01.01.2002 r. Ustawodawca rezygnuje w niej z dotychczasowej, powiązanej z prawem podatkowym, definicji środka trwałego i wartości niematerialnych i prawnych, przedstawiając szczegółowe uregulowania tego obszaru, zbliżone do kryteriów przyjętych w standardach międzynarodowych. Ponadto znowelizowana ustawa zawiera „klauzulę” zezwalającą w kwestiach nie uregulowanych szczegółowo w ustawie, na stosowanie krajowych i międzynarodowych standardów rachunkowości.

Znowelizowana ustawa o rachunkowości w art. 3, ust. 1, pkt 17. uzupełnia definicje środków trwałych o regulację, iż w przypadku środków trwałych, oddanych do użytkowania na podstawie umowy najmu, dzierżawy lub innej umowy o podobnym charakterze środki trwałe zalicza się do aktywów trwałych jednej strony umowy zgodnie z warunkami określonymi w ust. 4 ustawy, który otrzymał następujące brzmienie: *Jeżeli jednostka przyjęła do użytkowania obce środki trwałe i wartości niematerialne i prawne na mocy umowy, zgodnie z którą jedna ze stron, zwana dalej „finansującym”, oddaje drugiej stronie, zwanej dalej „korzystającym”, środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne do odpłatnego użytkowania 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 być on krótszy niż 3/4 tego okresu; prawo własności przedmiotu umowy może być, po okresie,*

na jaki umowa została zawarta, przeniesione na korzystającego;

- 4) *ustalona w dniu zawarcia umowy suma opłat, pomniejszonych o dyskonto, i przypadających do zapłaty w okresie jej obowiązywania, przekracza 90% wartości rynkowej przedmiotu umowy na ten dzień; w sumie opłat uwzględnia się wartość końcową przedmiotu umowy, którą korzystający zobowiązuje się zapłacić za przeniesienie na niego własności tego przedmiotu; do sumy opłat nie zalicza się płatności na rzecz korzystającego za świadczenia dodatkowe, podatków oraz składek na ubezpieczenie tego przedmiotu, jeżeli korzystający pokrywa je niezależnie od opłat za używanie;*
- 5) *zawiera przyrzeczenie finansującego zawarcia z korzystającym kolejnej umowy o oddanie w odpłatne użytkowanie tego samego przedmiotu lub przedłużenia umowy dotychczasowej, na warunkach korzystniejszych od przewidzianych w dotychczasowej umowie;*
- 6) *przewiduje możliwość jej wypowiedzenia, z zastrzeżeniem, że wszelkie powstałe z tego tytułu koszty i straty poniesione przez finansującego pokrywa korzystający;*
- 7) *przedmiot umowy został dostosowany do indywidualnych potrzeb korzystającego; może on być używany wyłącznie przez korzystającego, bez wprowadzania istotnych zmian.*

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

W znowelizowanej ustawie zawarto także regulację dotyczącą transakcji sprzedaży i leasingu zwrotnego.

Szczegółowe zasady wyceny i ujmowania skutków finansowych transakcji leasingowej w księgach rachunkowych obydwu jej stron, sposoby rozliczania transakcji leasingu finansowego i operacyjnego zawiera krajowy standard rachunkowości dotyczący leasingu.

Polski rynek leasingowy

W Polsce obecnie (stan na 30 czerwca 1999 r.) funkcjonuje 58 firm leasingowych, które oferują każdy przedmiot, który jest środkiem trwałym (nie można go jednorazowo zaliczyć w koszty, wartość przekracza 3500 PLN i okres użytkowania powyżej roku) – dobra ruchome – maszyny i urządzenia, samochody osobowe, dostawcze i autobusy oraz nieruchomości. Leasingują zasoby nowe i używane, produkowane w kraju i za granicą, z zewnątrz (od dostawców), jak własne środki trwałe (leasing zwrotny).

Największą pod względem wartości aktywów przekazanych w leasing w 2000 r. jest Europejski Fundusz Leasingowy, BRE Leasing (tab. 1 i 2).

Warunki, jakie stawiają te firmy swoim klientom w przypadku umów leasingu operacyjnego środków transportu, to przede wszystkim okres na jaki zawierane mogą być umowy. W przypadku samochodów ciężarowych i autobusów, autobusów szynowych, to okres od 3 do 5 lat (o amortyzacji normatywnej 20%), dla ciągników siodłowych, naczeł, wózków widłowych, samochodów specjalnych od 4 do 5 lat

(o amortyzacji normatywnej 14%). Podstawą do obliczania wszystkich płatności z tytułu umowy leasingu jest wartość netto przedmiotu leasingu (cena zakupu pomniejszona o wartość podatku VAT). W dniu zawarcia umowy leasingobiorca wnosi opłatę wstępną i opłatę manipulacyjną, które mogą wynosić od 0% do 30% wartości netto przedmiotu leasingu. Opłata wstępna i manipulacyjna stanowią koszt uzyskania przychodu i są obciążone podatkiem VAT (22%).

W leasingu finansowym umowy zawierane są od 6 miesięcy do 5 lat. Podstawą obliczania wszystkich płatności z tytułu umowy jest wartość netto przedmiotu. Opłata

wstępna stanowi udział własny leasingobiorcy w sfinansowaniu transakcji leasingowej. Jej wysokość może być dowolnie ustalana przez strony umowy. Opłata manipulacyjna stanowi koszt uzyskania przychodu i jest powiększona o podatek VAT według stawki 22%.

Aby wykluczyć możliwość strat z umów leasingu operacyjnego i finansowego, leasingodawcy wymagają zabezpieczenia. Standardowymi zabezpieczeniami transakcji leasingowych są:

- weksel *in blanko* wystawiony przez leasingobiorcę,
 - pełne ubezpieczenie przedmiotu leasingu w okresie trwania umowy.
- Dodatkowe formy zabezpieczeń:
- kaucja gwarancyjna (zwracana po umówionym okresie lub zakończeniu umowy),
 - poręczenie wekslowe,
 - przewłaszczenie majątku trwałego,
 - ustanowienie hipoteki,
 - cesja należności z kontraktów.

Szczegółowe informacje można uzyskać na stronach internetowych, każda z firm wymienionych w tablicy 2 przedstawia tam swoją ofertę. Zgodnie z prezentowanymi tam ofertami:

- przedmiotem leasingu mogą być pojazdy nowe i używane,
- umowa leasingu może być zawarta na okres do 60 miesięcy,
- należności wynikające z umowy mogą być płatne w złotych polskich lub w innej walucie,
- wysokość poszczególnych rat może być skalkulowana stosownie do potrzeb i życzeń klienta,
- koszty ubezpieczenia (OC, AC, KR, Zielona Karta) podczas pełnego okresu leasingu pokrywa leasingobiorca, dokonując cesji praw do polisy AC/KR na rzecz leasingodawcy,

Największe firmy leasingowe w 2000 r.

Firma	Wartość kontraktów [mln. zł]	Zmiana do 1999 r. [%]
EFL	1204,3	12
BRE Leasing	723,0	56
LHI Leasing Polska	637,7	-59
Pekao Leasing	539,0	269
Bankowy Leasing	511,6	b.d.
Centralne Towarzystwo Leasingowe	423,4	2
BSK Leasing	369,3	113
Carcade Invest	330,9	25
Centrum Leasingu i Finansów „CLIF”	228,0	27
Deutsche Financial Services	193,8	15
BEL Leasing	174,1	-59
BA-Creditanstalt Leasing Polen	155,3	53
Raiffeisen Leasing	151,3	236
Polski Leasing Przemysłowy	137,2	34
WBK Finance&Leasing	137,2	b.d.
De Lage Landen Leasing Polska	125,8	6
Bankowe Towarzystwo Leasingowe	11,4	-59
Wielkopolskie Centrum Leasingowe „HERBICO”	96,5	14
Orix Polska	82,0	107
Kredyt Lease	79,7	b.d.

Źródło: Mac.A. W.G.: Barometr na niepogodę. Rzeczpospolita 2001.03.06

Wartość aktywów przekazanych w leasing od 1 stycznia do 30 czerwca 2000 r.

Nazwa przedsiębiorstwa	Maszyny, urządzenia	Komputery	Środki transportu	Nieruchomości	Inne	Razem
	[mln zł]					
ELF S.A.	56,36	27,32	405,85	0,00	2,27	492,77
Centrum Leasingu i Finansów S.A.	36,92	4,86	70,27	0,00	2,53	116,85
BRE Leasing	116,50	7,10	128,50	0,00	0,00	412,80
BEL Leasing	101,19	8,73	111,94	0,00	23,32	245,21
Centralne Towarzystwo Leasingowe	87,90	12,10	91,40	0,00	12,90	204,30
PBG Leasing Sp. z o.o.	31,92	3,82	48,75	0,00	8,37	94,21
Bankowe Towarzystwo Leasingowe	19,73	0,97	66,63	0,00	0,36	87,96
Carcade Inwest S.A.	23,54	18,61	111,94	0,00	18,32	172,90

Źródło: Monitor Rachunkowości i Finansów 11/2000

- ustalona w umowie końcowa opłata końcowa jest ostatnim elementem należności na rzecz leasingodawcy dla ostatecznego przeniesienia prawa własności na rzecz leasingobiorcy,
- leasingobiorca do kosztów działalności może zaliczyć: amortyzację przedmiotu, opłaty finansowe, opłatę administracyjną, koszty użytkowania (ubezpieczenie, paliwo, przeglądy, części zamienne, może również zaliczyć podatek VAT).

Pomniejszając podstawę opodatkowania przed odbiorem pojazdu leasingobiorca wpłaca na konto dealera kwotę będącą sumą:

- pierwszej raty kapitałowej,
- jednorazowej opłaty administracyjnej (z VAT),
- podatku VAT od całej wartości środka trwałego.

Oferty zawierają również wstępną kalkulację wysokości opłat miesięcznych w zależności od okresu na który została zawarta umowa i wstępnej raty kapitałowej (wpłaty początkowej), którą jest w stanie leasingobiorca wpłacić. Przyjęto w kalkulacji wartość leasingowanego pojazdu 100 tys. PLN (tab. 3).

Czytelnik może we własnym zakresie przeanalizować wszystkie proponowane na stronach internetowych oferty firm leasingowych działających na polskim rynku.

Podjęcie w przedsiębiorstwach decyzje dotyczące leasingu, podobnie jak wszystkie inne decyzje, powinny spełniać kryteria efektywności. Zawarcie transakcji leasingowej winno być poprzedzone odpowiednim rachunkiem efektywności. Zróżnicowany i na ogół skomplikowany charakter umów leasingowych powoduje, że ocena ich ekonomicznej efektywności jest szczególnie trudna.

Ocena efektywności leasingu polega na porównaniu aktualnej wartości kosztów ponoszonych przez użytkownika pojazdu w przypadku zakupu finansowanego kredytem oraz leasingiem. Leasing będzie korzystniejszy wówczas, gdy aktualna wartość netto kosztów będzie niższa niż wartość aktualna zakupu finansowanego kredytem. Sposób przeprowadzenia i wyniki oceny ekonomicznej będą uzależnione od obowiązujących przepisów prawa podatkowego i przepisów z zakresu rachunkowości.

Inna metodą oceny efektywności leasingu jest metoda wewnętrznej stopy leasingowej. Leasing będzie efektywny, gdy wewnętrzna stopa będzie niższa niż wewnętrzna stopa długu – kredytu.

Są to podstawowe metody oceny projektów inwestycyjnych, zapewne znane pracownikom wydziałów księgowo-finansowych.

Nie wnikając w skomplikowane kwestie, można stwierdzić że leasing jest specyficzną formą finansowania przedsiębiorstw, stanowi alternatywę dla finansowania kapitałem własnym lub klasycznym długiem – kredytem bankowym.

Podsumowanie

W sytuacji, gdy zyski firmy są zbyt małe by zainwestować w nowy majątek trwały, gdy są wysokie, ale pierwszeństwo mają inne inwestycje, gdy firmy nie mogą sprostać potrzebom klientów, mając przestarzałe środki transportu, a konkurencyjność wymaga nowoczesności, gdy kredyt jest poza możliwościami firmy, bank stawia za dużo warunków – firmy przewoźowe powinny korzystać z leasingu. Ta forma finansowania taboru pozwala uzyskać go szybciej i łatwiej niż inne formy finansowania, nie wymaga tak rygorystycznych zabezpieczeń. Dzięki niej firmy nie angażują własnych środków, przeznaczając je na bieżącą działalność lub spłatę zobowiązań, poprawiając swoją płynność i rentowność – ROA. W leasingu koszty stanowią koszty uzyskania przychodu – zmniejszają podstawę opodatkowania – zmniejszają kwotę płaconego podatku.

Dzięki tym zaletom leasing w gospodarce polskiej zdobywa sobie coraz większą popularność, stając się znaczącą formą finansowania procesów rozwojowych przedsiębiorstw. Biorąc pod uwagę doświadczenia światowe można zakładać, że udział leasingu w finansowaniu tych procesów będzie wzrastał. Szybki rozwój firm leasingowych oraz angażowanie się banków i innych instytucji finansowych w finansowanie leasingu zwiększa finansowe oraz materialne podstawy świadczenia usług leasingowych (zmniejsza cenę takiej usługi), czyniąc go prostą i powszechnie dostępną formą finansowania majątku podmiotów gospodarczych.

□

Autorka

Edyta Opara – Politechnika Świętokrzyska

Tablica 3

Kalkulacja wysokości opłat leasingowych

	Czas lesingu [miesiące]								
	36			48			60		
Cena pojazdu	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Wstępna rata kapitałowa	5	10	15	5	10	15	5	10	15
Opłata końcowa	30	30	30	20	20	20	10	10	10
Jednorazowa opłata administracyjna	2,5	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50
Miesięczna rata (kapitałowa + finansowa)	3,03	2,84	2,68	2,73	2,57	2,44	2,53	2,39	2,28
Suma należności leasingowej oraz opłaty końcowej	146,58	144,74	144,00	158,54	155,86	154,62	169,62	165,90	164,30

Źródło: Oferta MBPL

Dokończenie na s. 35 □