

Leasing w Polsce – stan prawny i perspektywy rozwoju

Marcin Kruk

Wstęp

Niniejszy artykuł jest próbą usystematyzowania wiedzy o leasingu, stosunkowo młodym narzędziu finansowym, od 2002 r. stopniowo zdobywającym uznanie rynku. Jego narodzinom towarzyszyło wiele burzliwych wydarzeń. Początkowy brak regulacji systemowych skutkowało dużą swobodą interpretacji niedoskonałego prawa, rodząc trudne do przewidzenia konsekwencje. Zasada swobody gospodarczej dopuszczała możliwość prowadzenia przedsiębiorstwa świadczącego usługi leasingowe przez podmioty mające ograniczone zaplecze finansowe. Te czynniki sprawiły, że różne środowiska mogą odmiennie odbierać historię rozwoju branży leasingowej.

Zasadne wydaje się przedstawienie obecnego doświadczenia branży, która w ostatnich latach przeszła radykalną metamorfozę. Doczekała się ogólnych regulacji prawnych, które stworzyły ramy prawne umowy leasingu. Uporządkowano rynek pod kątem dostawców usług, głównie powiązanych z sektorem finansowym.

W pierwszej części artykułu przedstawiono obowiązujące przepisy prawne regulujące funkcjonowanie umowy leasingowej. Zaprezentowano główne cechy leasingu, zarówno jego konsekwencje podatkowe, jak i bilansowe. W dalszej części porównano leasing z kredytem, pokazując cechy leasingu i przyczyny wysokiej popularności tego produktu wśród małych i średnich przedsiębiorstw.

Dla zobrazowania znaczenia leasingu w gospodarce zaprezentowano rozwój rynku leasingowego w Europie i w Polsce. Omówiono także strukturę leasingu, potencjalne kierunki rozwoju i główne bariery rozwoju najważniejszych rodzajów transakcji leasingowych.

Istota umowy leasingowej

Leasing jest specyficzną umową, gdyż łączy cechy umowy najmu z umową kredytową. Cechą wspólną

tych dwóch umów jest finansowanie zakupu dóbr trwałego użytku i oddawanie ich do użytkowania. W tym zakresie ma ona cechy umowy najmu, gdyż przekazuje zakupione dobra do użytkowania bez nabywania przez użytkownika prawa własności przedmiotu umowy w trakcie trwania umowy. Podobieństwo do umowy kredytowej sprowadza się do pozostawienia przyszłemu użytkownikowi przedmiotu pełnego prawa wyboru nabywanej rzeczy i prawa do oznaczenia zbywcy¹. Rola podmiotu udzielającego leasingu sprowadza się tu, podobnie jak w przypadku umowy kredytowej, do finansowania zakupu ściśle określonych dóbr.

Drugą cechą upodabniającą umowę leasingu do umowy kredytowej jest ostateczne przeniesienie na użytkownika prawa własności finansowanej rzeczy. W umowie kredytowej własność finansowanej rzeczy pozostaje po stronie kredytobiorcy. W praktyce własność ta często jest ograniczana, do czasu całkowitej spłaty kredytu, poprzez ustanawianie różnego rodzaju ograniczeń prawnych stanowiących zabezpieczenie kredytu. W umowie leasingowej własność finansowanego przedmiotu pozostaje po stronie podmiotu finansującego do czasu całkowitego rozliczenia umowy. Po tym okresie użytkownik dóbr nabywa prawo przeniesienia własności użytkowanej rzeczy.

Można zatem przyjąć, że istotą umowy leasingu jest finansowanie zakupu dóbr trwałego użytku, ich czasowe odpłatne oddanie do użytkowania korzystającemu, z możliwością przeniesienia prawa własności po zakończeniu umowy.

Problematyką leasingu w prawie międzynarodowym zajął się Międzynarodowy Instytut Unifikacji Prawa Prywatnego w Rzymie (UNIDROIT)². W maju 1988 r. na konferencji w Ottawie dokonał on jednoli-

¹ Zbywca – podmiot (osoba) będący dostawcą (sprzedawcą) przedmiotu leasingu.

² www.unidroit.org (http://www.unidroit.org/english/conventions/1988_leasing/1988leasing-e.htm).

tej systemowej regulacji problematyki leasingu. Przyjęto „Konwencję UNIDROIT o międzynarodowym leasingu finansowym”, której celem było ujednoczenie zasad prowadzenia międzynarodowej działalności leasingowej przez podmioty prawa z różnych systemów prawnych.

W myśl postanowień wyżej wymienionej Konwencji, przez umowę leasingu rozumiemy trójstronną transakcję, w której finansujący dokonuje zakupu (zgodnie ze specyfikacją korzystającego i na warunkach z nim uzgodnionych), dóbr inwestycyjnych, których używanie w celach profesjonalnych przekazuje korzystającemu w zamian za zapłatę stawki leasingowej.

W tak zdefiniowanej umowie założono, że finansujący dokonuje swojego świadczenia jednorazowo, niejako z góry, poprzez sfinansowanie zakupu dóbr inwestycyjnych i przekazanie ich do odpłatnego użytkownika na początku trwania umowy. Korzystający zobowiązany jest zapłacić w późniejszym terminie, z góry określoną liczbę rat. Istotną cechą takiej umowy jest rozłożenie w czasie wzajemnych świadczeń przez strony umowy. Ta cecha zadecydowała o potrzebie szczegółowego uregulowania wzajemnych praw finansującego³ i korzystającego⁴. W świetle szczegółowych postanowień ww. konwencji umowa leasingowa powinna charakteryzować się między innymi następującymi cechami:

- korzystający samodzielnie wybiera przedmiot leasingu oraz dostawcę, nie polegając wyłącznie na wiedzy finansującego.
- finansujący nabywa przedmiot leasingu na podstawie i w związku z umową, o której dostawca wie, że została zawarta lub będzie zawarta między finansującym a korzystającym,
- określając ratę leasingową, należy uwzględnić amortyzację całości lub znacznej części przedmiotu leasingu,
- przedmiot leasingu może zostać wykorzystany wyłącznie do celów zawodowych związanych z prowadzeniem przedsiębiorstwa,
- korzystający przejmuje na siebie całe ryzyko związane z użytkowaniem i posiadaniem przedmiotu leasingu,
- przedmiot leasingu może być przekazany w subleasing⁵.

Definicje z 1988 r. z jednej strony ograniczyły możliwość zawierania transakcji leasingowych z podmiotami prowadzącymi działalność gospodarczą, z drugiej zaś strony istotnie przyczyniły się do rozwoju branży

leasingowej, dając pierwsze *essentialia negotii*⁶ umowy leasingu.

Leasing w Kodeksie cywilnym

Historia rozwoju gospodarczego niejednokrotnie dowiodła, że podstawowym czynnikiem gwarantującym stały rozwój gospodarczy są stabilne i jednoznaczne uregulowania prawne normujące relacje gospodarcze. Polska, wychodząc naprzeciw powyższej regule, należy do jednego z pierwszych państw w Europie normujących pojęcie leasingu w Kodeksie cywilnym. Dokonano tego 26 lipca 2000 r., kiedy Sejm Rzeczypospolitej uchwalił zmianę w Kodeksie cywilnym, wprowadzając jednolite systemowe regulacje określające treść umowy leasingu. Autor rozwiązań koncepcyjnych, prof. dr hab. Jerzy Poczobut, niewątpliwie zadbał o właściwe wyważenie praw i obowiązków stron umowy leasingu, dając tym samym stabilne podstawy do rozwoju rynku leasingowego w Polsce.

W art. 709¹ Kodeksu cywilnego⁷ następująco zdefiniowano umowę leasingu: „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”. W dalszej części Kodeks cywilny określa następujące wyznaczniki umowy leasingu:

- Finansujący nie odpowiada przed korzystającym za wybór przedmiotu leasingu.
- Finansujący nie odpowiada przed korzystającym za wady przedmiotu leasingu (z wyłączeniem wad powstałych na skutek okoliczności, za które finansujący ponosi odpowiedzialność).
- Finansujący kupuje przedmiot leasingu na warunkach określonych w umowie leasingowej.
- Z mocy ustawy z chwilą zakupu przedmiotu leasingu na korzystającego przechodzą wszelkie uprawnienia z tytułu wad rzeczy z wyłączeniem prawa do odstąpienia od umowy ze zbywcą.
- Bezwzględny obowiązkiem korzystającego jest terminowa odpłatność za korzystanie z rzeczy w umówionych terminach.
- Korzystający ponosi pełne ryzyko związane z użytkowaniem i posiadaniem rzeczy.
- Korzystający nie może przekazać przedmiotu leasingu osobie trzeciej bez zgody finansującego.

³ Finansujący – podmiot (osoba) świadczący usługę leasingową, potocznie zwany leasingodawcą.

⁴ Korzystający – podmiot (osoba), korzystający z zakupionych dóbr na podstawie umowy leasingowej, potocznie zwany leasingobiorcą.

⁵ Subleasing jest to stan, w którym ten sam przedmiot leasingu przekazany jest do użytkowania kolejnemu korzystającemu na podstawie odrębnej umowy leasingu.

⁶ *Essentialia negotii* są to zasadnicze warunki umowy, które przesądzają o istocie prawnej umowy.

⁷ Kodeks cywilny z dnia 23 kwietnia 1964 r. (Dz.U. nr 16, poz. 93 ze zm.).

- Sprzedaż przedmiotu leasingu przez finansującego nie narusza postanowień umowy leasingu. Nabywca wstępuje w stosunek leasingu w miejsce finansującego.

- W przypadku rozwiązania umowy leasingu przed terminem z powodu utraty rzeczy lub na skutek okoliczności, za które korzystający ponosi odpowiedzialność, rozliczenie umowy powinno się odbyć poprzez zapłacenie przez korzystającego wszystkich przewidzianych w umowie, a niezapłaconych jeszcze rat, pomniejszych o korzyści, jakie finansujący uzyskał wskutek ich otrzymania przed umówionym terminem.

Jak widać z powyższego podsumowania, Kodeks cywilny nie zajmuje się kwestią podziału leasingu na potocznie zwany leasing finansowy czy leasing operacyjny. Nie zajmuje się również opcją zakupu rzeczy przez korzystającego. Te kwestie zostały dość szczegółowo opisane w prawie podatkowym i ustawie o rachunkowości. Zaprezentowane uregulowania umowy leasingu wprowadzają do prawa pojęcie leasingu, wyważając równocześnie prawa i obowiązki stron umowy leasingu, która do czasu wprowadzenia definicji kodeksowych była różnie kształtowana przez uczestników rynku. Najważniejszym osiągnięciem tego aktu jest uregulowanie wzajemnych relacji w zakresie skutków utraty rzeczy, odpowiedzialności finansującego za wady rzeczy oraz skutków zaprzestania płacenia rat leasingu. Drugą ważną cechą omawianych regulacji jest fakt, że większość przepisów ma charakter dyspozytywny⁸. Tym samym z jednej strony tworzą ramy prawne, wyznaczając standard, do którego umowa leasingu powinna dążyć. Z drugiej strony nie hamują rozwoju tego typu umów, umożliwiając stronom dość dużą swobodę ustalania wzajemnego stosunku zobowiązaniowego.

Leasing finansowy i leasing operacyjny

Polskie prawodawstwo nie posługuje się nazwami leasingu finansowego i leasingu operacyjnego. Ustawy: o podatku dochodowym od osób prawnych⁹ oraz o podatku dochodowym od osób fizycznych¹⁰, jak też ustawa o podatku od towarów i usług¹¹ przewidują zawieranie dwóch rodzajów kontraktów leasingowych. Podstawową różnicą między tymi umowami jest określenie strony umowy dokonującej odpisów amortyzacyjnych do celów podatkowych. W jednym przypadku założono, że amortyzacji przedmiotu leasingu dokonuje korzystający, w drugim – że finansujący. W konsekwencji powyższego podziału w życiu gospodarczym utrzymały się nazwy

leasing finansowy i operacyjny. Przypadek, w którym odpisów amortyzacyjnych przedmiotu leasingu dokonuje korzystający, nazwano potocznie leasingiem finansowym. Jeśli natomiast odpisów amortyzacyjnych dokonuje finansujący, a czas trwania umowy jest nie krótszy niż 40% normatywnego okresu amortyzacji¹², mamy do czynienia z leasingiem operacyjnym.

Obie koncepcje wywodzą się z cywilistycznej definicji umowy leasingu. Założono w niej, że umowa leasingu zawierana jest na czas określony, a opłata leasingowa jest jedynym świadczeniem płatnym w ratach i powinna pokrywać co najmniej wysokość wydatków poniesionych przez finansującego na zakup przedmiotu leasingu.

Leasing finansowy i leasing operacyjny w prawie podatkowym

W konsekwencji zmian wprowadzonych przez prawo cywilne i w związku z pilną potrzebą ostatecznego, jednoznacznego uregulowania kwestii opodatkowania stron umowy leasingu¹³ opracowano nowelizację ustaw podatkowych. W dniu 6 września 2001 r. Sejm uchwalił ustawę o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych i o podatku dochodowym od osób fizycznych. Nowe przepisy weszły w życie 1 października 2001 r. (w stosunku do części przepisów założono, że będą bezwzględnie obowiązywać od 1 stycznia 2002 r.). Najistotniejszym skutkiem omawianych ustaw jest jednoznaczne, klarowne określenie zasad:

- rozpatrywania kosztów oraz przychodów podatkowych korzystającego i finansującego w leasingu finansowym i operacyjnym,
- przeniesienia własności przedmiotu leasingu na korzystającego lub na rzecz osób trzecich,
- podziału leasingu na finansowy i operacyjny,
- realizacji transakcji leasingu nieruchomości.

W tabeli 1 przedstawiono unormowane w omawianych ustawach zasady podatkowego rozliczania leasingu finansowego i operacyjnego.

Drugą bardzo istotną kwestią uregulowaną przez omawiane ustawy jest doprecyzowanie definicji umowy leasingu. W pierwszym rozdziale przytoczono kodeksową definicję umowy leasingu. W jednej z jej części określono, że przez umowy leasingu rozumie się między innymi umowy, w których korzystający dokonuje jednego świadczenia w ratach o sumie równej co najmniej wartości początkowej przedmiotu leasingu. W rozumieniu kodeksowym wykup nie jest częścią tego jednego świadczenia płaconego przez korzystającego

⁸ Dyspozytywny to znaczy nieobligatoryjny.

⁹ Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. nr 54, poz. 654 ze zm.).

¹⁰ Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. nr 14, poz. 176 ze zm.).

¹¹ Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. nr 54, poz. 535 ze zm.).

¹² Przez normatywny okres amortyzacji rozumiemy okres, w którym zostanie dokonana całkowita amortyzacja przedmiotu naliczona zgodnie z zasadami określonymi w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych.

¹³ Opodatkowanie stron umowy leasingu oraz zagadnienie przeniesienia prawa własności przedmiotu leasingu do czasu wprowadzenia omawianych ustaw były różnie interpretowane organy skarbowe. Sytuacja ta istotnie ograniczała rozwój branży leasingowej, tworząc w tym czasie atmosferę niepewności co do ostatecznych skutków podatkowych zawartych kontraktów leasingowych.

Tabela 1 Cechy umowy leasingu finansowego i operacyjnego z punktu widzenia ustaw: o podatku dochodowym od osób prawnych oraz o podatku dochodowym od osób fizycznych

Leasing finansowy		Leasing operacyjny	
Okres umowy	z góry określony, brak minimalnego okresu trwania umowy	z góry określony, występuje minimalny okres trwania umowy i wynosi 40% normatywnego okresu amortyzacji	
Odpisów amortyzacyjnych	dokonyje korzystający	dokonyje finansujący	
Przychodem podlegającym opodatkowaniu są:	dla finansującego tylko odsetki, które są częścią opłaty leasingowej	dla finansującego cała rata leasingu (część kapitałowa i odsetkowa)	
Kosztem podatkowym są:	dla finansującego odsetki od zaciągniętego kredytu na finansowanie transakcji leasingowych	dla korzystającego aktualny odpis amortyzacyjny i odsetki stanowiące tylko część raty leasingowej	dla finansującego kosztem jest aktualny odpis amortyzacyjny i odsetki od zaciągniętego kredytu na finansowanie transakcji leasingowych
Przeniesienie własności przedmiotu leasingu na korzystającego	może być przeprowadzone po dowolnej cenie, znacznie odbiegającej od ceny rynkowej	może być przeprowadzone po cenie znacznie odbiegającej od wartości rynkowej, nieprzekraczającej hipotetycznej wartości netto rzeczy i praw majątkowych	

* Pełna definicja hipotetycznej wartości netto określona została przez art. 17a ust. 5 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (op.cit.) oraz art. 23a ust. 6 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych (op.cit.) i sprowadza się w uproszczeniu do następującej definicji: wartość hipotetyczna równa jest wartości początkowej przedmiotu leasingu pomniejszonej o sumę odpisów amortyzacyjnych przy zastosowaniu degresywnej metody amortyzacji ze współczynnikiem równym 3 dla danego okresu umowy.

w ratach. Stanowi dobrowolną opcję, prawo nabycia rzeczy. W istocie jest oddzielną od umowy leasingu umową kupna sprzedaży rzeczy, wynikającą z wypełnienia postanowień umowy leasingu. Po konfrontacji uregulowań kodeksowych z koncepcją minimalnej wartości końcowej prawa podatkowego w leasingu operacyjnym zauważamy, że transakcje leasingu operacyjnego zawierane na krótkie okresy nie spełniają warunków określonych w definicji kodeksowej umowy leasingu. Dzieje się to z czysto ekonomicznych powodów. Koncepcje minimalnej wartości końcowej określają dość wysokie wartości końcowe dla krótkich okresów umów leasingu operacyjnego. Jeżeli wartość końcowa ustawowo dla danego przedmiotu leasingu wynosi np. 20%, trudno sobie wyobrazić korzystającego, który zobowiąże się w okresie trwania umowy do spłacenia całej wartości początkowej przedmiotu leasingu i jednocześnie na końcu, zgodnie z istotą umowy leasingu, będzie oczekiwał przeniesienia własności na siebie, płacąc dodatkowe 20% wartości przedmiotu leasingu. Kontrakt taki byłby nieopłacalny dla korzystającego. Dlatego w tego rodzaju umowach korzystający nie spłaca w ratach całej wartości początkowej przedmiotu leasingu. Część wartości początkowej zawarta jest w wartości wykupu. Taka umowa należy do grupy umów nienazwanych i zawierana jest zgodnie z zasadą swobody umów (art. 353 Kodeksu cywilnego). Pozostawienie takiego stanu prawnego utrzymałoby niepewność i swobodę interpretacji zasad opodatkowania tej grupy umów. Dlatego w świetle prawa podatkowego wyróżnik leasingu, polegający na tym, że suma świadczeń płaconych przez korzystającego ma pokrywać co najmniej wartość początkową przedmiotu leasingu, został potraktowany szerzej, niż to wynika

z definicji kodeksowych. Do sumy świadczeń płaconych przez korzystającego prawo podatkowe zalicza również cenę sprzedaży, o ile opcję tę zawierają postanowienia kontraktu leasingowego. Ten niuans w różnym definiowaniu wyróżnika umowy leasingu staje się istotny z punktu widzenia stosowania wobec bardzo dużej grupy umów jednoznacznych zasad opodatkowania stron umowy leasingu.

Przeprowadzone zmiany w prawie podatkowym należy ocenić pozytywnie. Rozszerzają one definicje leasingu, wprowadzają jednolite zasady opodatkowania. Przyczyniają się tym samym do ograniczenia występujących wcześniej szerokich możliwości interpretowania zasad opodatkowywania stron umowy leasingu. Wydaje się, że spośród obszarów nieuregulowanych w tych ustawach dla dalszego rozwoju branży istotne jest uporządkowanie zasad zmiany korzystającego (cesji praw z umowy leasingu na nowego korzystającego) w trakcie trwania umowy leasingu. Przyjęte regulacje niewątpliwie przyczyniły się do dalszego rozwoju transakcji leasingowych.

Leasing finansowy i leasing operacyjny w polskim prawie bilansowym

Przed 1 stycznia 2002 r., tj. przed wejściem w życie nowelizacji ustawy o rachunkowości uchwalonej w listopadzie 2000 r.¹⁴, leasing w sprawozdaniach finansowych był ewidencjonowany zgodnie z przyjętym w kraju ustawodawstwem podatkowym. Wiązało się to z istotnym zafałszowaniem faktycznej sytuacji ekonomiczno-finansowej podmiotów finansującego i korzystającego. Korzystający nie był zobowiązany

¹⁴ Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. nr 76, poz. 694 ze zm.).

do wykazywania umowy leasingu – umowy o charakterze umowy kredytowej – w swoim bilansie w odpowiednich pozycjach majątku trwałego i zobowiązaniach. Finansujący naliczał amortyzację od przekazanego w leasing majątku oraz zaliczał do przychodów zarówno udział własny korzystającego, jak i całą ratę leasingową. Zachwiano tym samym zasadą adekwatności w czasie przychodów i kosztów. Takie zasady rachunkowości prowadziły do patologii poprzez zafałszowanie wyników firm leasingowych i sytuacji finansowej korzystającego. Możliwe było bardzo istotne kreowanie wyniku finansowego spółki leasingowej za pośrednictwem nowych kontraktów z wysokim udziałem własnym korzystającego. W pierwszym okresie umowy wykazywano wysoki przychód, który nie miał odzwierciedlenia w kosztach. Koszty były wykazywane później w rezultacie naliczania odpisów amortyzacyjnych. Powyższe mechanizmy drastycznie zaciemniały obraz sytuacji finansowej spółek leasingowych zgłaszających wysokie zapotrzebowanie na kapitał obcy, niezbędny do finansowania nowych kontraktów¹⁵.

Wspomniana nowelizacja ustawy o rachunkowości wychodziła naprzeciw Międzynarodowym Standardom Rachunkowości. Zmiana ustawy o rachunkowości została uchwalona w listopadzie 2000 r., lecz z powodu bardzo istotnych zmian prezentowania kontraktów leasingowych

¹⁵ Brak przejrzystych reguł rachunkowych był, według autora, jednym z głównych czynników recesji branży leasingowej w latach 2000-2001.

gowych zastosowano roczne *vacatio legis* i w pełnym zakresie zaczęła obowiązywać od 1 stycznia 2002 r.

Podobnie jak w Kodeksie cywilnym również w ustawie o rachunkowości w praktyce mamy do czynienia z jednym rodzajem leasingu. Ustawa ta nie wprowadza podziału na leasing finansowy czy leasing operacyjny *sensu stricto*. Zalicza leasing zdefiniowany przez prawo podatkowe jako leasing operacyjny czy leasing finansowy do jednej kategorii, o cechach zbliżonych do cech leasingu finansowego. Pozostawia to, co prawda, możliwość wystąpienia innej kategorii leasingu niż leasing finansowy. Stworzenie umowy spełniającej jednocześnie kryteria określone przez prawo podatkowe dla umowy leasingu operacyjnego i niepodlegającej ani jednemu z siedmiu kryteriów art. 3 ust. 4 ustawy o rachunkowości wydaje się jednak bardzo trudne.

W praktyce ustawa ta odwróciła dotychczasowe relacje. W sprawozdaniach finansowych spółek leasingowych środki trwałe i towarzysząca im amortyzację zastąpiono należnościami. Do wyniku finansowego zalicza się jedynie część raty leasingowej jako przychody odsetkowe. U korzystającego w bilansie pojawiają się majątek trwałe i towarzyszące mu odpisy amortyzacyjne, a po stronie pasywnej – odpowiednio – zobowiązania krótko- i długoterminowe. Wprowadzenie tych zmian było zgodne z podstawową zasadą rachunkowości: wiernego i rzetelnego odzwierciedlenia sytuacji przedsiębiorstwa. Zasada ta jest ogólnie znana na świecie pod nazwą *true and fair* i polega na tym, że: „Sprawozdanie

Tabela 2 Cechy umowy leasingu finansowego i operacyjnego z punktu widzenia ustawy o rachunkowości

	Leasing finansowy		Leasing operacyjny	
Okres umowy	Z góry określony, brak minimalnego okresu trwania umowy		Z góry określony, występuje minimalny okres trwania umowy i wynosi 40% normatywnego okresu amortyzacji	
Odpisów amortyzacyjnych Przychodem w rachunku wyników	Dokonuje korzystający dla finansującego są tylko odsetki, które stanowią część opłaty leasingowej		Dokonuje korzystający dla finansującego są tylko odsetki, które stanowią część opłaty leasingowej	
Kosztów w rachunku wyników	dla finansującego odsetki od zaciągniętego kredytu na finansowanie transakcji leasingowych	dla korzystającego aktualny odpis amortyzacyjny i odsetki stanowiące tylko część raty leasingowej	dla finansującego odsetki od zaciągniętego kredytu na finansowanie transakcji leasingowych	u korzystającego aktualny odpis amortyzacyjny i odsetki stanowiące tylko część raty leasingowej
Przeniesienie własności przedmiotu leasingu na korzystającego	Może być przeprowadzone po dowolnej cenie, znacznie odbiegającej od ceny rynkowej		Może być przeprowadzone po cenie znacznie odbiegającej od wartości rynkowej, nieprzekraczającej hipotetycznej wartości netto rzeczy i praw majątkowych*	
Ewidencja bilansowa transakcji leasingowej	dla finansującego – po stronie aktywów: w należnościach – po stronie pasywów: odpowiednio w zobowiązaniach (jeśli transakcję sfinansowano ze środków obcych)	dla korzystającego – po stronie aktywów: w środkach trwałych – po stronie pasywów: w zobowiązaniach	dla finansującego – po stronie aktywów: w należnościach – po stronie pasywów: odpowiednio w zobowiązaniach (jeśli transakcję sfinansowano ze środków obcych)	dla korzystającego – po stronie aktywów: w środkach trwałych – po stronie pasywów: w zobowiązaniach

* Pełna definicja hipotetycznej wartości netto określona została w art. 17a ust. 5 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz art. 23a ust. 6 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych i sprowadza się w uproszczeniu do następującej definicji: wartość hipotetyczna równa jest wartości początkowej przedmiotu leasingu pomniejszonej o sumę odpisów amortyzacyjnych przy zastosowaniu degressywnej metody amortyzacji ze współczynnikiem równym 3 dla danego okresu umowy.

wozdania finansowe są często określone, jako ukazujący prawdziwy i rzetelny obraz przedsiębiorstwa i prezentują uczciwie sytuację finansową przedsiębiorstwa, jego dokonania i zmiany w tej sytuacji.”¹⁶

W tabeli 2 przedstawiono konsekwencje bilansowe (według ustawy o rachunkowości) dla umowy leasingu finansowego i operacyjnego.

Należy zaznaczyć, że w myśl ustawy o rachunkowości powyższe regulacje dotyczą tylko tych podmiotów, których roczne sprawozdania finansowe podlegają obowiązkowi badania¹⁷. Zastrzeżenie to jest bardzo istotne, gdyż w praktyce omawiana zmiana nakłada na korzystających, których sprawozdania finansowe podlegają obowiązkowi badania, prowadzenie ksiąg rachunkowych według dwóch schematów: na potrzeby rozliczenia podatkowego i na potrzeby rachunkowe¹⁸. Pozostała grupa może prowadzić jedną księgę rachunkową zgodnie z wcześniej omówionymi przepisami podatkowymi.

Podatek VAT w umowie leasingu finansowego i operacyjnego

Świadczenie wyżej zdefiniowanych usług leasingowych objęte jest podatkiem VAT. Ustawodawca wprowadził jednak dwie zasady opodatkowania umowy leasingu podatkiem VAT¹⁹:

– leasing zakwalifikowany przez prawo podatkowe do kategorii leasingu finansowego potraktowano jak dostawę towaru, opodatkowując z góry całą wartość świadczenia, jaką korzystający ma zapłacić w związku z zawarciem umowy leasingu,

– leasing zakwalifikowany przez prawo podatkowe do kategorii leasingu operacyjnego uznano za usługę, w której podstawą do naliczenia należnego podatku VAT jest wartość świadczonej w danym okresie usługi wyrażonej w bieżącej racie leasingowej.

Zastanawiające jest, że ustawa o VAT dzieli umowy spełniające wcześniej wskazane kryteria cywilistyczne – określające w istocie taką samą treść wzajemnego stosunku zobowiązaniowego i różniące się prawem do dokonywania podatkowych odpisów amortyzacyjnych – w pierwszym przypadku leasing traktowany jest jak sprzedaż na raty, natomiast w drugim przypadku jak usługa, której celem jest odpłatne korzystanie z rzeczy – zgodnie z cywilistyczną istotą umowy leasingu.

Wprowadzenie powyższego podziału w sposobie naliczania podatku VAT rodzi bardzo istotne konse-

kwencje dla dalszego rozwoju poszczególnych rodzajów leasingu.

Leasing finansowy cechuje się znacznie większym obciążeniem podatkowym w momencie zawierania kontraktu. Korzystający na początku umowy leasingu finansowego zobowiązany jest do zapłacenia podatku VAT naliczonego od całości wartości świadczenia, jakie ma zapłacić finansującemu. Stanowi to istotną barierę zawierania takich kontraktów. W leasingu operacyjnym korzystający płaci podatek VAT naliczony od wartości usługi świadczonej w danym okresie. Na początku kontraktu VAT nalicza się tylko od wartości udziału własnego i innych opłat towarzyszących.

Zasady odliczania przez korzystającego naliczonego podatku są takie same dla obu rodzajów umowy leasingu.

Zasady odliczania podatku VAT od samochodów osobowych

Ustawa z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług zmieniła zasady odliczania podatku VAT od samochodów osobowych i samochodów osobowo-ciężarowych. Po przeszło niecałym roku funkcjonowania tzw. wzoru Lisaka, art. 86 ust. 3 omawianej ustawy odchodzi od koncepcji w nim prezentowanych. Radykalnie ograniczono prawo do odliczania podatku VAT od samochodów osobowych mających homologację samochodu ciężarowego. Przestało istnieć pojęcie samochodu osobowego z „kratką”. W zamian wprowadzono rozwiązanie korzystniejsze dla posiadaczy samochodów osobowych. W przypadku nabycia samochodu osobowego lub innego pojazdu o masie całkowitej nieprzekraczającej 3,5 tony odliczenie wyniesie maksymalnie 60% podatku zawartego w cenie auta, jednak nie więcej niż 6 tys. zł.

Leasing a kredyt – porównanie

Porównanie cech umowy leasingu i kredytu pod kątem ekonomicznych skutków decyzji o finansowaniu działalności inwestycyjnej za pomocą leasingu lub kredytu wymaga powrótca do opisanych wcześniej cech leasingu. W tabeli 3 zestawiono cechy leasingu operacyjnego, finansowego i kredytu bankowego.

Najpierw przeanalizowano zagadnienie VAT w inwestycji. VAT nie jest podatkiem, którego ostatecznym płatnikiem jest przedsiębiorca. Dlatego dokonuje on kompensaty VAT-u naliczonego z należnym VAT-em na zasadach określonych w ustawie o podatku od towarów i usług. W uproszczeniu sprowadza się to do pomniejszenia wartości podatku, jaki przedsiębiorca zobowiązany jest odprowadzić do urzędu skarbowego z tytułu sprzedaży w danym miesiącu, o wartość podatku VAT zapłaconego kontrahentom w wyniku dokonanych zakupów niezbędnych do świadczenia usługi lub prowadzenia przedsiębiorstwa.

¹⁶ J. Ostaszewski: *Cywilno-prawne, podatkowe i bilansowe uregulowania transakcji leasingowych według stanu prawnego na dzień 01.01.2002 r.* Materiał wewnętrzny Kredyt Lease SA, s. 20.

¹⁷ Art. 3 ust. 6 ustawy o rachunkowości.

¹⁸ Ta sama umowa leasingu na potrzeby prawa podatkowego będzie umową leasingu operacyjnego, a na potrzeby prawa rachunkowego – leasingiem finansowym.

¹⁹ Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. nr 54, poz. 535 ze zm.).

Tabela 3

	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.
Kosztem uzyskania przychodu dla korzystającego jest	Udział własny i cała rata leasingowa (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 w czasie trwania umowy	Po stronie finansującego	Po stronie finansującego	Po stronie inwestora, często ograniczona prawem własności, stanowiącym zabezpieczenie spłaty kredytu.

Jeśli w danym miesiącu wartość zakupów na potrzeby prowadzenia przedsiębiorstwa jest mniejsza od sumy uzyskiwanych przychodów ze sprzedaży, nie występuje „nadpłacenie” VAT-u. Jest to sytuacja powszechna w okresach, w których nie prowadzi się inwestycji. Odwrotnie jest w okresach aktywności inwestycyjnej. Suma wydatków często jest wówczas wyższa od wartości miesięcznych przychodów. Następuje nadpłacenie podatku VAT. Przedsiębiorca niejako finansuje podatek do czasu dokonania pełnej kompensaty lub otrzymania zwrotu nadpłaconego podatku.

W przypadku finansowania inwestycji środkami własnymi, kredytem bankowym czy poprzez leasing finansowy²⁰ podmiot decydujący się podjąć aktywność inwestycyjną musi zapewnić środki na okresowe finansowanie VAT-u. Leasing operacyjny w tym zakresie wychodzi naprzeciw oczekiwaniom klienta. To przedsiębiorstwo leasingowe kupuje przedmiot inwestycji, biorąc na siebie rozliczanie podatku VAT od dokonanych zakupów. Podatek VAT naliczany jest proporcjonalnie do wartości usługi świadczonej przez finansującego, a więc jest rozkładany na raty. Korzystający może dokonywać bieżącej kompensaty podatku naliczonego z podatkiem należnym. Cecha ta niweluje jedną z poważnych barier prowadzenia działalności inwestycyjnej przez przedsiębiorstwa. Została zauważona i bardzo doceniona przez małe firmy, które wykorzystując leasing operacyjny rozwiązują również zagadnienie finansowania VAT-u w inwestycjach, oszczędzając dzięki temu wiele czasu potrzebnego na procedury związane z otrzymaniem zwrotu VAT-u z urzędu skarbowego.

Dalsze porównanie narzędzi finansowania inwestycji będzie się odnosić do całkowitego efektu ekonomicznego inwestycji przeprowadzonej za pomocą leasingu operacyjnego i kredytu bankowego. Leasing jako produkt bardziej złożony, którego dostarczenie przez instytucje

finansowe wymaga poniesienia wyższych kosztów, będzie wyżej oprocentowany od kredytu bankowego. Dlatego w zaprezentowanej analizie założono, że koszt leasingu jest o 1,5% wyższy od kosztu kredytu. W zaprezentowanej symulacji przyjęto poniższe założenia.

Przedmiotem inwestycji jest samochód ciężarowy o wartości 80.000 zł netto:

- stawka amortyzacyjna – 20% rocznie,
- stawka podatku dochodowego dla podmiotów gospodarczych – 19%,
- okres umowy – symulacja:
 - model A: 48 miesięcy,
 - model B: 24 miesiące,
- udział własny – 20% = 16 000 zł,
- opłata manipulacyjna – 1,5%,
- stopa procentowa zastosowana w umowie:
 - dla leasingu: 9%,
 - dla kredytu: 7,5%.

Mimo przyjęcia założenia o wyższej stopie procentowej dla umowy leasingu wynik analizy wskazuje na wyższą opłacalność finansowania inwestycji za pomocą leasingu operacyjnego. W omawianym przypadku po 24 miesiącach finansowania inwestycji za pomocą kredytu jedynie 44% poniesionych wydatków stanowi koszt uzyskania przychodu. W leasingu operacyjnym po dwóch latach 86% wydatków stanowi koszt uzyskania przychodu. Wykazany efekt będzie mały wraz ze zrównywaniem się długości trwania kontraktu leasingowego z normatywnym okresem amortyzacji zakupionego przedmiotu. W takim przypadku nalicza się 100% odpisów amortyzacyjnych, które stanowią koszt uzyskania przychodów. Wielkość tarczy podatkowej²¹ będzie podobna dla obu modeli finansowych. O efektywności

²⁰ W konsekwencji potraktowania przez ustawę o podatku od towarów i usług leasingu finansowego jako dostawy.

²¹ Tarcza podatkowa (ang. *tax shield*) – skutek zmniejszenia obciążeń podatkowych jednostki w wyniku poniesienia pewnych kosztów uznawanych w przepisach podatkowych za koszt uzyskania przychodów. Rodzaje tarcz podatkowych i głębsze wyjaśnienie pojęcia można znaleźć w: *Finanse małych i średnich przedsiębiorstw*. Praca zbiorowa pod red. W. Pluty, Warszawa 2004, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, s. 60.

Tabela 4

w zł

	Sposób wyliczenia	Wyniki		Sposób wyliczenia	Wyniki		
		Leasing A	Leasing B		Leasing A	Leasing B	
1.	Udział własny	= 20% x 80 tys.	16.000	16.000	= 20% x 80 tys.	16.000	16.000
2.	Oplata manipulacyjna	= 1,5% x 80 tys.	1.200	1.200	= 1,5% x 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	= hipotetycznej wartości	1.588	12.705		-	-
6.	Amortyzacja		-	-	= lata * 20% * wartość początkowa	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% x 8.	17.543	14.406	=19% x 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 564 mniej przy leasingu			Wariant B 4.722 mniej przy leasingu		

narzędzi finansowych zadecyduje wtedy oprocentowanie przyjęte w umowach. Porównanie za pomocą powyższej metody dwóch modeli finansowania inwestycji dla transakcji, których długość jest równa normatywnemu okresowi amortyzacji przy założeniu równych stóp procentowych, da podobne wyniki.

Porównując leasing operacyjny jako narzędzie finansowania inwestycji z kredytem inwestycyjnym, można zaobserwować następujące prawidłowości:

a) dodatni efekt zastosowania leasingu operacyjnego jest tym większy, im:

- krótszy jest okres leasingu w stosunku do normatywnego okresu amortyzacji,
- wyższy jest udział własny,
- wyższa jest stawka podatku dochodowego;

b) korzystający nie musi z góry finansować podatku VAT od inwestycji; podatek VAT rozłożony jest na raty i może być sukcesywnie rozliczany w czasie trwania kontraktu;

c) przedmiot leasingu jest głównym zabezpieczeniem kontraktu; nie występują dodatkowe koszty związane z ustanowieniem zabezpieczeń na przedmiocie inwestycji;

d) z usługą leasingową zazwyczaj dostarczany jest następujący dodatkowy pakiet usług:

- atrakcyjne ubezpieczenie środków trwałych,
- rejestracja pojazdu w przypadku środków transportu.

Rozwój leasingu w Europie

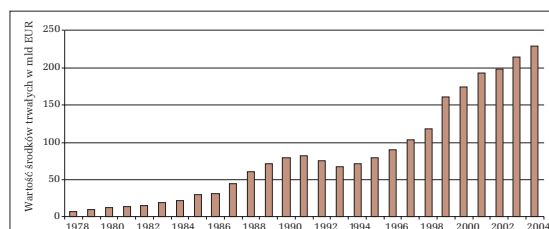
Jak wspomiano, umowa leasingu jest stosunkowo młodym narzędziem finansowym. Publikowane przez

Leaseurope²² dane o wartości środków trwałych oddanych w Europie w leasing sięgają 1978 r. Od tego czasu obserwujemy stałą tendencję do wzrostu rynku. W ostatnich pięciu latach średni roczny wzrost wartości środków oddanych w leasing w Europie wynosił 7,5%. Współczynnik penetracji leasingu, liczony jako wartość środków oddanych w leasing w stosunku do inwestycji ogółem, w ciągu ostatnich pięciu lat miał tendencję wzrostową i w krajach Europy wyniósł średnio 17,2%. Współczynnik ten jest różny dla poszczególnych regionów Europy i przyjmuje wartości od 24,5% dla Wielkiej Brytanii do 8% dla państw Beneluksu. Wartość środków zaangażowanych w finansowanie przedmiotów leasingu na koniec 2004 r. w Europie ocenia się na 603,8 mld EUR. Dane te świadczą o ciągłym wzroście popularności leasingu jako narzędzia finansowego.

W Polsce rozwój branży leasingowej ściśle wiąże się z transformacją ustrojową. Wraz z otwarciem gospo-

²² Leaseurope jest europejską organizacją, której celem jest reprezentowanie interesów branży leasingowej i wspieranie jej w budowaniu przyjaznego środowiska umożliwiającego rozwój transakcji leasingowych.

Wykres 1 Wartość środków trwałych oddanych w leasing w Europie w latach 1978-2004



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Leaseurope (www.leaseurope.org)

darki rynkowej zaczęły powstawać podmioty gospodarcze, których celem było świadczenie usług leasingowych. Początkowo były to przeważnie małe firmy obsługujące lokalne rynki. Swoją ofertę kierowały do rozwijających się w latach 90. małych i średnich przedsiębiorstw. Sektor MSP wykazywał wówczas wysokie zapotrzebowanie na zewnętrzne źródła finansowania inwestycji. Cechy transakcji leasingowej pozwoliły stworzyć produkt finansowy wychodzący naprzeciw oczekiwaniom klientów. Wymagania formalne ograniczono do minimum, a osłona podatkowa, jaką daje transakcja leasingu operacyjnego, zdobyła uznanie przedsiębiorców. Te dogodne warunki rozwoju branży leasingowej zakłóciło jednak powstanie wielu patologii. Część z nich wiązała się z brakiem spójnego unormowania umowy leasingu w prawie (stan prawny do 2000 r.). Część wynikała z finansowania bardzo młodej gospodarki narażonej na wysokie ryzyko niepowodzenia podejmowanej działalności gospodarczej.

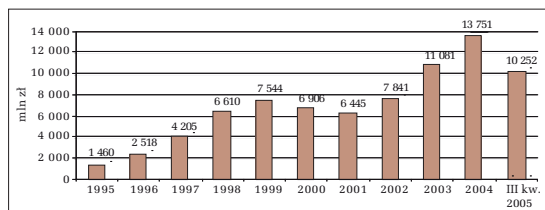
Brak systemowych uregulowań prawnych przyczynił się do tego, że na rynku nie występował jednolity standard umowy leasingu. Organy skarbowe różnie interpretowały niespójne w tym zakresie regulacje, wydając postanowienia, które często miały negatywne konsekwencje dla stron umowy leasingu.

Finansowanie młodej gospodarki o niskim kapitale pierwotnym, połączone z prowadzeniem liberalnej polityki oceny zdolności kredytowej, wobec braku przepływu informacji między podmiotami świadczącymi usługi leasingu skutkowało występowaniem wysokiego odsetka złych długów. Prywatne spółki leasingowe często ukrywały powstałe straty, wykorzystując ówczasnie obowiązujące przepisy rachunkowe do zaliczania do przychodów spółki całego udziału własnego z nowego kontraktu leasingowego. Możliwe było zatem prezentowanie zysków w rachunku wyników, choć w rzeczywistości poziom strat z niertafionych leasingów przewyższał kapitały własne spółki. Mechanizm ten oraz fakt, że bank, finansując obcą spółkę leasingową, traci możliwość prowadzenia własnej polityki kredytowej, stały się w 1999 r. podstawową przyczyną prowadzenia przez niemal wszystkie banki w Polsce jednolitej polityki w sprawie stopniowego ograniczania finansowania obcych spółek leasingowych.

Brak nowych zewnętrznych źródeł finansowania działalności leasingowej prowadził do masowego zamknięcia prywatnych spółek, często z narażeniem interesu korzystających oraz banków finansujących prywatne spółki²³.

Omówione powyżej czynniki doprowadziły do powstania nieprzychylniej atmosfery wokół umowy leasingu, zarówno wśród klientów, jak i wśród banków finansujących transakcje leasingowe.

Wykres 2 Wartość leasingowanych przedmiotów



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ZPL (www.leasing.org.pl)

Dopiero wprowadzenie omówionych wcześniej regulacji prawnych, zapoczątkowanych w 2000 r., oraz działanie spółek leasingowych powiązanych z sektorem bankowym zaczęły normować rynek i nadawać transakcjom leasingowym dzisiejszy kształt. Uregulowania Kodeksu cywilnego, pomimo charakteru przepisów dyspozytywnych, stały się dla branży standardem, jaki musi spełniać kontrakt leasingowy. Nowe przepisy podatkowe zakończyły blisko dziesięcioletnią dowolność interpretacyjną opodatkowywania stron umowy leasingowej, otwierając nowe możliwości rozwoju branży. Potwierdzeniem powyższych zdarzeń są dane obrazujące wielkość rynku leasingowego w Polsce.

W 2000 i 2001 r. nastąpiła recesja na rynku. Wartość środków przekazanych w leasing spadła. Dokonała się gwałtowna wymiana uczestników rynku, po czym stopniowo odbudowywano zaufanie do kontraktu leasingowego, umożliwiając spełnianie przez leasing funkcji akceleratora rozwoju przedsiębiorczości. Jest on podstawowym narzędziem finansowania działalności inwestycyjnej mikroprzedsiębiorstw. Sektor MSP staje się głównym odbiorcą usług leasingowych w Polsce.

Dynamika wzrostu wartości środków oddanych w leasing w Polsce w ciągu ostatnich trzech lat jest znacznie wyższa od średniej europejskiej i wynosi średniorocznie 29%. Zdefiniowany wyżej wskaźnik penetracji leasingu na koniec 2004 r. wyniósł około 11%. Dane te świadczą, że branża leasingowa w Polsce znajduje się obecnie w fazie stabilnego rozwoju. Wymienione wskaźniki makroekonomiczne w porównaniu ze średnimi wartościami w innych krajach europejskich pozwalają na stwierdzenie, że w Polsce istnieje duży potencjał wzrostu branży leasingowej.

Struktura rynku leasingowego

Na rynku leasingowym występuje silna specjalizacja w finansowaniu poszczególnych rodzajów dóbr inwestycyjnych. Prowadzi to do podziału rynku na siedem podstawowych grup środków trwałych, które tworzą niemal oddzielnie działające rynki. O ich rozwoju decydują odmienne czynniki makroekonomiczne i prawne. Część przedsiębiorstw leasingowych specjalizuje się

²³ W ciągu ostatnich 10 lat udział w rynku firm leasingowych niepowiązanych z bankiem spadł z 50% do 2%.

w finansowaniu tylko wybranych środków trwałych. Powyższy kształt rynku jest wynikiem występowania dwóch głównych prawidłowości. Po pierwsze, każda grupa środków trwałych wymagała zbudowania oddzielnych kanałów dystrybucji. Po drugie, poszczególne grupy środków trwałych różnią się między sobą tempem utraty wartości w czasie, co determinuje tempo utraty wartości zabezpieczenia kontraktu leasingowego.

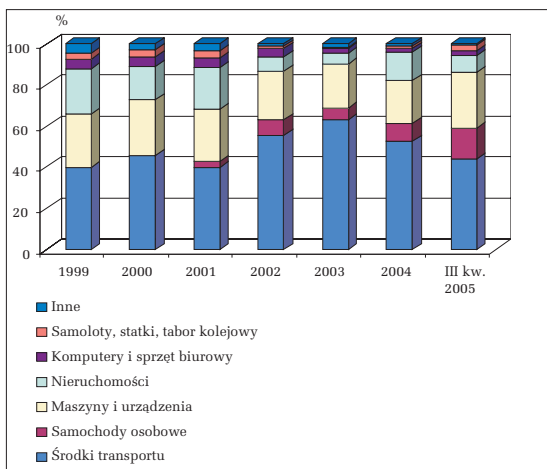
Pierwotnie powyższy podział nie było taki klarowny. Na początku lat 90. spółki leasingowe specjalizowały się w finansowaniu środków transportu i pozostałych środków trwałych. Stosunkowo wysoki był udział przedmiotów kwalifikowanych dzisiaj do grupy „inne”. Oferowano usługi leasingowe dla poszczególnych grup środków trwałych i prowadzono ocenę zdolności leasingowej według jednej metodologii, wspólnej dla wielu grup środków trwałych. Doświadczenia w późniejszym okresie pokazały, że budowanie portfela leasingowego według jednakowej metodologii, bez wyraźnej specjalizacji jest nieefektywne i prowadzi do wysokich strat na portfelu.

Dzisiejszy rynek cechuje specjalizacją, za którą stoją wieloletnie doświadczenia w tworzeniu oferty w połączeniu z oceną zdolności leasingowej. To świadomy wybór firm leasingowych. Determinuje on ich gotowość do finansowania przedmiotów leasingu z poszczególnych grup środków trwałych, rozwijając tym samym poszczególne podryniki.

Wyróżniamy następujące grupy środków trwałych:

- środki transportu,
- samochody osobowe,
- maszyny i urządzenia przemysłowe,
- nieruchomości,
- komputery i sprzęt biurowy,
- samoloty, statki, tabor kolejowy,
- inne.

Wykres 3 Struktura środków przekazanych w leasing w latach 1999–2005



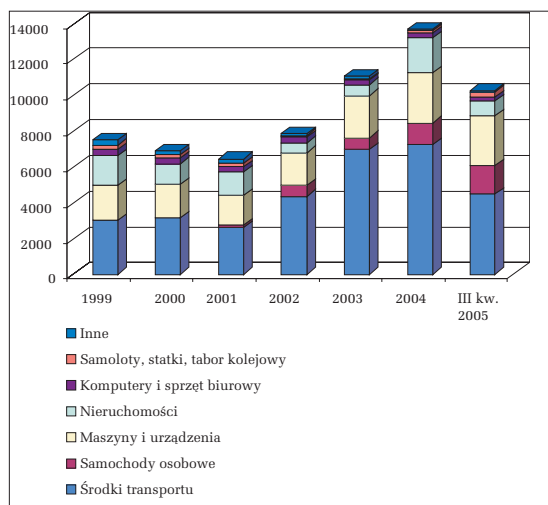
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ZPL (www.leasing.org.pl)

Cztery pierwsze kategorie są filarami rynku leasingowego i na koniec III kwartału 2005 r. stanowiły blisko 94% całego rynku. Koncentracja ta dowodzi wyspecjalizowania się rynku w finansowaniu wybranych grup środków trwałych. Dane publikowane przez Związek Przedsiębiorstw Leasingowych sięgają 1999 r. Współczynnik koncentracji w wymienionych czterech grupach wynosił wówczas 88% i stopniowo rośnie wraz z opisywanym wcześniej normowaniem rynku. Wykres 3 obrazuje zmianę struktury rynku leasingowego w Polsce w latach 1999–2005.

Udział rynku środków transportu (razem z samochodami osobowymi) stopniowo rośnie: z 39,9% w 1999 r. do 68,7% w 2003 r. Od 2003 r. obserwujemy stopniowy spadek udziału środków transportu w inwestycjach finansowanych leasingiem. Tendencję tę można tłumaczyć wystąpieniem dwóch czynników. Pierwszy to zahamowanie rozwoju rynku sprzedaży nowych środków transportu. Wzrost wartości środków oddanych w leasing może się tu odbywać jedynie poprzez zwiększanie penetracji leasingu. Drugi czynnik wynika z osiągnięcia przez spółki leasingowe wysokich przyrostów wartości środków oddanych w leasing w grupach: maszyny i urządzenia oraz leasing nieruchomości. Powyższą tendencję bardzo dobrze obrazuje wykres 4.

Pod koniec 2003 r. spółki leasingowe, świadome barier wynikających z planowanych zmian w ustawie o VAT i konsekwencji przyłączenia Polski do Unii Europejskiej, rozpoczęły przygotowania oferty wychodzącej naprzeciw zmieniającym się wymogom rynku. Spodziewane zahamowanie rozwoju rynku sprzedaży środków transportu zrekompensowano nowymi inwestycjami stymulowanymi akcesją Polski do Unii Europejskiej. Spółki leasingowe znacznie częściej finansowały więc maszyny i urządzenia oraz nieruchomości. Dane

Wykres 4 Struktura środków przekazanych w leasing w latach 1999–2005 według wartości



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ZPL (www.leasing.org.pl)

pokazują znaczny przyrost wartości środków trwałych z tych kategorii. Już po trzech kwartałach 2005 r. wartość maszyn i urządzeń przekazanych w leasing była równa wartości wszystkich maszyn przekazanych w leasing w 2004 r. Prezentowany spadek wartości rynku nieruchomości w 2005 r. jest niereprezentatywny, gdyż nie obejmuje pełnych okresów sprawozdawczych. Transakcje leasingu nieruchomości cechują się długim okresem realizacji. Dlatego do pełnej oceny rozwoju tego segmentu wymagane jest porównywanie pełnych okresów sprawozdawczych.

Wzrost rynku samochodów osobowych jest wynikiem zmian zapisów ustawy o podatku od towarów i usług dotyczących rozliczania podatku VAT od tej grupy środków trwałych. Według ustawy mimo dokonania zmian konstrukcyjnych w samochodach osobowych mających homologację samochodu ciężarowego przestały istnieć dotychczasowe możliwości pełnego odliczenia podatku VAT. Wprowadzono nowe zasady rozliczania podatku VAT od samochodów osobowych. Popyt przesunął się z jednej grupy środków trwałych na drugą. Wykres 4 prezentuje spadek wartości środków transportu przekazanych w leasing na rzecz wzrostu wartości samochodów osobowych przekazanych w leasing na koniec III kwartału 2005 r.

Potencjalne obszary rozwoju rynku

W artykule wskazano jedynie możliwe kierunki rozwoju branży leasingowej. Analizę potencjalnych obszarów rozwoju rynku leasingowego przeprowadzono oddzielnie dla każdej z wyżej wymienionych grup środków trwałych, gdyż o możliwościach rozwoju każdej grupy decydują odmienne czynniki makroekonomiczne i prawne.

Ocenę rozpoczęto od zbadania potencjału rozwoju grupy dominującej na rynku, tj. środków transportu drogowego. Obejmuje ona dwie podgrupy: środki transportu drogowego²⁴ oraz samochody osobowe. Potencjał rozwoju omawianego rynku będzie zależał głównie od sytuacji na rynku sprzedaży nowych samochodów, gdzie obserwujemy już stan uznawany przez specjalistów za kryzys. Sprzedaż nowych samochodów w Polsce w październiku 2005 r. spadła o 27%²⁵ w stosunku do tego samego okresu poprzedniego roku. W krótkiej perspektywie oznacza to również spływanie tej części rynku leasingowego. Wzrost wartości środków trwałych przekazanych w leasing jest możliwy jedynie poprzez zwiększenie już wysokiego wskaźnika penetracji dla tej kategorii. Pozwala na to udostępnienie leasingu nowym grupom konsumentów. Wprowadzone regulacje w Ko-

deksie cywilnym umożliwiają wykreowanie nowej grupy odbiorców leasingu. Do dzisiaj odbiorcami leasingu były jedynie osoby prowadzące działalność gospodarczą. Obecnie prawo dopuszcza udzielanie leasingu osobom fizycznym. Usługa taka nazywana jest leasingiem konsumenckim. Powstanie nowego produktu daje szansę na pojawienie się nowego potencjału wzrostu rynku w omawianej kategorii. O jego praktycznym znaczeniu będą decydować dalsze ewentualne zmiany w ustawie o podatku od towarów i usług, dotyczące traktowania leasingu finansowego jako usługi, a nie dostawy. W krótkiej perspektywie nie należy więc oczekiwać wysokiego wzrostu tego rynku leasingowego. W długiej perspektywie w przypadku zmiany zapisów ustawy o podatku VAT, w ocenie autora, nastąpi wzrost rynku.

Drugą ważną kategorią rynku leasingowego jest finansowanie maszyn i urządzeń. Cechuje się ono znacznie niższym współczynnikiem penetracji rynku niż rynek samochodów. Ewentualny wzrost rynku może nastąpić dzięki zwiększeniu inwestycji finansowanych poprzez leasing oraz wzrostowi popytu inwestycyjnego. Obserwuje się wzrost obu wymienionych czynników. Za wzrostem współczynnika penetracji przemawia aktywna polityka banków w zakresie wspierania leasingu za pośrednictwem bankowych kanałów dystrybucji. Na wzrost popytu inwestycyjnego ze strony firm wpływa przystąpienie Polski do Unii Europejskiej, co powoduje ożywienie gospodarcze i wzrost popytu inwestycyjnego²⁶. Rynek leasingu maszyn i urządzeń znajduje się więc w fazie wzrostu.

Następną kategorią jest rynek nieruchomości. Ze względu na istotę przedmiotu leasingu nieruchomości należą do grupy przedmiotów chętnie finansowanych przez spółki leasingowe. Do czasu wejścia Polski do Unii Europejskiej występowały bariery administracyjne. Leasing nieruchomości przez podmioty zagraniczne wiązał się z koniecznością uzyskania zgody Ministerstwa Spraw Wewnętrznych i Administracji na nabycie nieruchomości. Powyższe regulacje wydłużały czas realizacji transakcji i wprowadzały w praktyce wymóg minimalnej wartości transakcji. Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej zniosło opisane restrykcje, otwierając nowe możliwości rozwoju rynku. Przyniosło to wymierne efekty już w 2004 r. Dalszy rozwój rynku będzie zależał nie tylko od wartości nowo budowanych obiektów, tj. od popytu inwestycyjnego w tym zakresie. Dzięki leasingowi nieruchomości można refinansować już istniejące budynki lub przekształcać zobowiązania krótkoterminowe służące do wybudowania nieruchomości w docelowe finansowanie dopasowane do dochodów uzyskiwanych z pracującego obiektu. Istnieje zatem wysoki potencjał wzrostu rynku. Można roz-

²⁴ Do środków transportu drogowego zalicza się: wszelkiego rodzaju samochody ciężarowe, samochody dostawcze, przyczepy, naczepy, samochody specjalne i specjalizowane, ciągniki siodłowe.

²⁵ Źródło: Samar (www.samar.pl).

²⁶ K. Bielecki: *Polski rynek leasingu*. Gemini, 2003, s. 55.

ważać rozszerzenie tego rynku o nową kategorię klientów. Wydaje się, że leasingowanie mieszkań dla osób fizycznych może być atrakcyjne w sytuacji dynamicznie rozwijającego się rynku kredytu hipotecznego. Oferta taka może być również ciekawą alternatywą wobec często spotykanego wynajmu mieszkań. Rozważania na ten temat są jednak czysto teoretyczne, gdyż istnieją dwa bardzo istotne ograniczenia wynikające ze sposobu opodatkowania takiego produktu leasingowego podatkiem VAT²⁷.

Pozostałe trzy kategorie rynku leasingowego (komputery i sprzęt biurowy, samoloty, statki i tabor kolejowy oraz inne) mają marginalne znaczenie dla rynku. Przedmioty z grup komputery oraz inne cechują się szybką utratą wartości. Przedmioty z grupy samoloty, statki i tabor kolejowy wymagają z kolei długiego okresu finansowania. Ze względu na szybszy spadek wartości przedmiotów leasingu z tych grup niż tempa spłaty kapitału są mniej chętnie finansowane przez branżę leasingową. Przy dzisiejszym stanie egzekucji prawa własności w Polsce wydaje się mało prawdopodobne, aby omawiane grupy w bliskiej perspektywie wykazywały tendencję wzrostową.

Bariery rozwoju branży leasingowej

Do podstawowych barier rozwoju rynku leasingowego należy zaliczyć zmieniające się prawo. Od maja 2004 r. do sierpnia 2005 r. dwukrotnie zmieniono ustawę o podatku od towarów i usług oraz podstawowe zasady opodatkowania transakcji leasingowych. Sytuację rynku komplikuje dość złożony układ legislacyjny traktujący leasing odmiennie dla każdej z grup prawa: cywilistycznego, bilansowego i rachunkowego²⁸. Poniżej wymieniono jedynie podstawowe bariery bezpośrednio wpływające na rozwój głównych rynków leasingowych. Nie jest to katalog zamknięty. Obejmuje jedynie bariery zewnętrzne, niezależne bezpośrednio od branży, lecz wpływające na kształt rynku. Nie omówiono tu regulacji i barier determinujących zasady funkcjonowania przedsiębiorstw leasingowych jako specjalistycznych organizacji finansowych, np. z zakresu finansowania działalności leasingowej (zagadnienie cienkiej kapitalizacji²⁹), czy zasad uznawania dochodu od wypowiedzianych umów leasingu.

²⁷ Szczegółowe wyjaśnienie niniejszej bariery rozwoju rynku znajduje się w następnym rozdziale.

²⁸ Traktowanie leasingu finansowego w rozumieniu ustawy o VAT jako dostawy doprowadziło np. praktycznie do zamierania produktu.

²⁹ Cienką kapitalizacją nazwano stan opisany przez art. 16 ust. 1 pkt 60 i 61 ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych. Ogranicza ona możliwość zaliczania w koszty uzyskania przychodów odsetek od pożyczek (kredytów) udzielanych spółce przez podmioty bezpośrednio lub pośrednio powiązane ze spółką, w sposób, o którym mowa w tym przepisie. Przepisy te mają zastosowanie w przypadkach, kiedy zadłużenie spółki (pożyczkobiorcy) wobec tych podmiotów przekroczy określony pułap, liczony w stosunku do wielkości kapitału zakładowego pożyczkobiorcy.

Opisane poniżej bariery dotyczą czterech podstawowych grup środków trwałych, które stanowią 94% rynku leasingowego w Polsce.

A. Rynek środków transportu

B. Rynek samochodów osobowych

Krótkoterminową barierą rozwoju rynku jest odczuwana do dzisiaj zmiana zasad rozliczania podatku VAT od do środków transportu wykorzystywanych w działalności gospodarczej. Wprowadzone zmiany w krótkim czasie zdestabilizowały rynek. Obecnie obserwujemy stopniowe dostosowywanie się uczestników rynku do nowych regulacji i powolną przebudowę rynku. Wprowadzone zmiany zmniejszyły kategorię środków transportu drogowego na rzecz samochodów osobowych. Podstawową barierą rozwoju rynku samochodów dla nowej grupy konsumentów – osób fizycznych jest opodatkowanie z góry podatkiem VAT leasingu finansowego. Regulacja ta determinuje zasady funkcjonowania produktu, zacierając podstawowe różnice między leasingiem a kredytem.

C. Rynek maszyn i urządzeń

Dla tej kategorii istotną barierą rozwoju wydaje się stopień egzekucji prawa własności w Polsce. Cechą charakterystyczną transakcji leasingowej jest zabezpieczenie transakcji na prawie własności leasingowanego przedmiotu. Prawo własności do przedmiotu leasingu przenoszone jest na korzystającego po całkowitej spłacie zobowiązań zaciągniętych na podstawie umowy leasingu. Do tego czasu przedmiotem fizycznie dysponuje korzystający, jednak bez prawa własności. W przypadku niewywiązywania się przez niego z postanowień umowy leasingu finansujący ma prawo skorzystać z posiadanych praw własności. Od skutecznej egzekucji praw własności zależy zaangażowanie towarzystw leasingowych w finansowanie poszczególnych grup maszyn i urządzeń.

D. Rynek nieruchomości

Ustawy podatkowe zdefiniowały leasing operacyjny nieruchomości jako transakcje cechujące się minimalnym dziesięcioletnim okresem trwania, w których występuje wysoka wartość końcowa, wynikająca z definicji hipotetycznej wartości netto przedmiotu leasingu. Regulacje te są barierą rozwoju leasingu operacyjnego nieruchomości. Przedsiębiorstwo leasingowe angażujące się w finansowanie nieruchomości zainteresowane jest liniową spłatą kapitału. Koncepcja minimalnej wartości końcowej jest sprzeczna z powyższym założeniem. W trakcie trwania umowy leasingu nie następuje całościowa spłata kapitału. W porównaniu z klasycznym kredytem inwestycyjnym wartość początkowa jest spłacana wolniej. W transakcji leasingu operacyjnego na końcu kontraktu pozostaje znaczna wartość wykupu, co jest dodatkowym źródłem ryzyka transakcyjnego.

Transakcje leasingu nieruchomości poprzez leasing finansowy ogranicza zmieniona w 2005 r. usta-

wa o podatku VAT, w której wymaga się odprowadzenia VAT-u od całej wartości usługi. W przypadku leasingu nieruchomości, charakteryzującego się wysokimi wartościami, powstaje duża bariera finansowania podatku VAT od zawartej transakcji leasingowej.

Jeśli chodzi o leasing nieruchomości dla nowej grupy klientów – osób fizycznych, to opłacalne będzie świadczenie takich usług dopiero po:

- zniesieniu opodatkowania z góry podatkiem VAT transakcji leasingu finansowego,
- zrównaniu stawki podatku VAT od nowo wybudowanych lokali mieszkalnych ze stawką podstawową naliczaną od usługi leasingowej.

Podsumowanie

Wprowadzenie opisanych wyżej uregulowań w celu ostatecznego unormowania leasingu w prawie cywilnym, podatkowym i rachunkowym przyczyniło się do spopularyzowania tej formy finansowania działalności inwestycyjnej. Jednoznaczne ramy prawne zlikwidowały możliwość szerokiej interpretacji przepisów podatkowych. Zmiany te są widoczne w życiu gospodarczym. Jego uczestnicy dostrzegli zalety tej formy finansowania inwestycji, otwierając tym samym możliwości dalszego rozwoju rynku leasingowego w Polsce.

Bibliografia

1. K. Bielecki: *Rynek leasingu w Polsce*. Polski Rynek Leasingu, 2005, s. 20.
2. M. Groszek: *Perspektywy i szanse rozwoju leasingu*. Polski Rynek Leasingu, 2003, s. 51.
3. M. Groszek: *Rynek leasingu w Polsce*. Polski Rynek Leasingu, 2005, s. 14.
4. Kodeks cywilny. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. (Dz.U. nr 16, poz. 93 ze zm.)
5. *Komentarz do informacji statystycznej nt. rynku leasingu za IV kwartał oraz za cały 2004 rok*. Związek Przedsiębiorstw Leasingowych.
6. J. Niemcewicz, wystąpienie w Sejmie RP 3. kadencji, 74. posiedzenie, 1. dzień (28.03.2000) (www.sejm.gov.pl).
7. M. Okręglicka: *Leasing. Aspekty prawne, organizacyjne i ekonomiczne*. Warszawa 2004, Difin.
8. K. Ostrowska: *Rynek leasingu wzrośnie o 10-20 procent*. „Rzeczpospolita” nr 117/2004, dodatek „Leasing w Polsce”, s. 1–15.
9. J. Poczobut: *Umowa leasingu w prawie krajowym i międzynarodowym*. Warszawa 1995, PWN.
10. D. Tobolska: *Leasing w obrocie krajowym i zagranicznym*. Koszalin 1996, Miscellanea.
11. P. Trybała: *Leasing. Poradnik przedsiębiorcy*. Warszawa 2005, Związek Przedsiębiorstw Leasingowych.
12. 16. M. Turzyński: *Leasing po zmianie ustawy o VAT – skutki ekonomiczne i bilansowe*. „Rachunkowość” nr 9/2004, s. 52.
13. Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. nr 54, poz. 654 ze zm.).
15. Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. nr 14, poz. 176 ze zm.).
16. Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. nr 76, poz. 694 ze zm.).
17. Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, tekst jednolity (Dz.U. nr 54, poz. 535).
18. *Vademecum leasingu*. Łódź 2002, Bankowy Fundusz Leasingowy SA, s. 1–16.
19. www.leaseurope.org
20. www.unidroit.org
21. www.leasing.org.pl
22. www.nbp.org.pl
23. www.parp.gov.pl
24. www.worldbank.org