

Leasing w działalności gospodarczej. Zagadnienia wybrane

Rodzaje źródeł finansowania przedsiębiorcy

Każdy przedsiębiorca potrzebuje kapitału by sprawnie funkcjonować. Pozyskanie środków finansowych to jeden z kluczowych problemów każdego – zarówno wtedy, kiedy pieniądze są potrzebne na bieżące cele działalności, np. zakup towarów i usług, wynagrodzenia, zapłatę podatków oraz zobowiązań wobec ZUS, jak też wtedy gdy są niezbędne na rozwój firmy, np. zakup wyposażenia czy środków trwałych.

Z reguły przedsiębiorcom brak własnych środków na sfinansowanie wszystkich potrzeb; muszą więc korzystać z obcych źródeł finansowania.

Jak twierdzi A. Duliniec „prowadzenie działalności przez przedsiębiorcę wymaga wyposażenia w aktywa trwałe i obrotowe oraz pozyskania źródeł ich finansowania. Każda decyzja podjęta przez osoby prowadzące przedsiębiorstwo ma wymiar finansowy, gdyż bezpośrednio lub pośrednio, natychmiast lub w przyszłości, wpływa na kształtowanie się sytuacji finansowej, w tym przede wszystkim na wielkość i saldo realizowanych przepływów pieniężnych”¹.

Autorka dokonuje podziału źródeł finansowania przedsiębiorcy na wewnętrzne i zewnętrzne, z których „wewnętrzne źródła finansowania są wypracowywane przez przedsiębiorcę; źródła zewnętrzne zaś pochodzą ze środków wypracowanych (zgroma-

¹ A. Duliniec, *Finansowanie przedsiębiorstwa strategię i instrumenty*, Warszawa 2011, s. 15.

dzonych) przez inne podmioty (np. banki, inwestorów na rynku kapitałowym czy dostawców przedsiębiorcy).

Do źródeł wewnętrznych zalicza się przede wszystkim zysk zatrzymany (zysk netto minus wypłacone dywidendy) i amortyzację oraz wszelkie zmniejszenia stanu aktywów przedsiębiorcy (zapasy, środków trwałych, aktywów finansowych, środków pieniężnych).

Źródła zewnętrzne to wszelkie formy zwiększenia pasywów przedsiębiorcy, poza wzrostem kapitału własnego w rezultacie zatrzymywania wypracowanego zysku².

Do tych źródeł zalicza się m. in. kredyt, factoring, gwarancje bankowe, fundusze pomocowe, venture capital, leasing.

Leasing jako zewnętrzne źródło finansowania

W aspekcie ekonomicznym leasing stanowi szczególną formę finansowania inwestycji, niezbędnych przedsiębiorcy do realizacji procesów gospodarczych. Jego istota polega na oddaniu przez leasingodawcę rzeczy ruchomej, nieruchomości albo innego prawa majątkowego (określanego w prawie podatkowym mianem „wartości niematerialnych i prawnych”) przedsiębiorcy – leasingobiorcy, jako wyposażenia jego przedsiębiorstwa, do korzystania na określony czas, w zamian za opłaty leasingowe. W czasie trwania umowy leasingu, przedmiot pozostaje własnością leasingodawcy³.

Pojawienie się i szybki rozwój leasingu w wielu państwach świata, w tym Europy, nie mógł pozostać niezauważony w Polsce. Początek ekspansji i rozkwitu leasingu przyniosła ustawa z dnia 23 grudnia 1988 roku o działalności gospodarczej oraz ustawa z dnia 23 grudnia 1988 roku o działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych. Wolnorynkowe zasady, przewidziane w pierwszej z wymienionych ustaw, miały dodatni wpływ na rozwój przedsiębiorczości prywatnej, która potrzebowała taniego sposobu na zaspokojenie swych potrzeb i uzupełnienie niedostatków kapitału inwestycyjnego. W latach 90., z powodu braku

² *Ibidem*, s. 31.

³ J. Brol, *Umowa leasingu*, Warszawa 2010, s. 15–16.

ustawowej regulacji umowy leasingu, zarówno w prawie podatkowym jak i cywilnym, był on określany jako „umowa szczególna”, bądź „umowa o podobnym charakterze do umowy najmu lub dzierżawy”. W tym okresie dochodziło do powstawania konstrukcji umownych nawiązujących do leasingu, głównie jednak na potrzeby prawa podatkowego. Pierwszym aktem prawnym, który odrębnie regulował podatkowe aspekty umowy leasingu w prawie polskim, było Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 19 grudnia 1989 roku w sprawie uznawania składników majątkowych za środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne, zasad i stawek ich amortyzacji oraz zasad aktualizacji wyceny środków trwałych⁴.

Rozporządzenie to wprowadziło do krajowego systemu prawnego pojęcie umowy leasingu, nie określając jednak jej zakresu.

Zakończenie prac nad regulacją leasingu w prawie polskim nastąpiło wraz z:

- nowelizacją Kodeksu cywilnego z dnia 26 lipca 2000 roku⁵ – statuującą zobowiązaniowy stosunek wynikający z umowy leasingu;
- wejściem w życie, w dniu 1 października 2001 roku, nowelizacji ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, która dodała przepisy dotyczące tej instytucji do wskazanych aktów normatywnych⁶.

Zdaniem M. Okręglickiej, leasing stanowi źródło finansowania inwestycji, gdyż dzięki niemu przedsiębiorca ma możliwość pozyskania niezbędnego majątku do modernizacji bądź rozwoju „firmy”. Alternatywą leasingu są wszystkie formy prawne, dające możliwość pozyskania sprzętu, wykorzystywanego w działalności

⁴ Dz. U. z 1989 r., nr 72, poz. 422.

⁵ Dz. U. z 2000 r., nr 74, poz. 857.

⁶ M. Koralewski, *Umowy leasingu Aspekty podatkowo-prawne*, Gdańsk 2008, s. 19–22.

gospodarczej, przy czym fakt czy przedmioty wchodzi do majątku trwałego inwestora czy nie, nie ma pierwszorzędного znaczenia⁷.

Rodzaje leasingu

Leasing dóbr i usług stał się szansą na pozyskiwanie nowych technologii, których zdobywanie w dotychczasowy sposób sprawiało wiele trudności dla przedsiębiorcy. Usługę tę należy umiejscowić na rynku kapitałowym, gdzie finansowane są inwestycje.

Do dnia wejścia w życie ustawy z dnia 26 lipca 2000 r. o zmianie ustawy – Kodeks cywilny tj. do dnia 9 grudnia 2000 r. pojęcie leasingu nie było zdefiniowane w ustawodawstwie polskim. Umowy były zawierane na podstawie art. 353¹ K.c., dotyczącego swobody zawierania umów. Na mocy wymienionej nowelizacji Kodeksu cywilnego, umowa leasingu została uregulowana w art. 709¹–709¹⁸ tej ustawy, uzyskując tym samym cechę umowy nazwanej.

Zdaniem A. Foryś i G. Foryś główne założenia stanowiące podstawę opracowania cywilnoprawnej regulacji leasingu sprowadziła się do:

- stworzenia ogólnych przepisów o charakterze dyspozytywnym;
- zapewnienia sprawiedliwego wyważania praw i obowiązków stron umowy leasingu, celem uniknięcia dominującej pozycji finansującego.

Przepisy Kodeksu cywilnego nie dzielą leasingu na operacyjny i finansowy; określają one ogólne cechy kontraktu, który można określić mianem leasingu. Wyznaczniki poszczególnych typów umów leasingu pozostawiają do określenia innym gałęziom prawa, np. prawu podatkowemu.

Wprowadzona do prawa cywilnego konstrukcja leasingu nie uwzględniła stosowanych w praktyce terminów określających

⁷ M. Okręglika, *Leasing Aspekty prawne, organizacyjne i ekonomiczne*, Warszawa 2004, s. 39.

strony umowy mianem leasingodawcy i leasingobiorcy, wprowadzając pojęcia finansującego i korzystającego⁸.

W doktrynie prawa cywilnego podkreśla się, że świetle regulacji Kodeksu cywilnego, umowa leasingu ma szczególny charakter prawny, a jej konstrukcyjne elementy odróżniają ją od umowy najmu czy dzierżawy⁹.

Istotą leasingu jest umożliwienie inwestorowi korzystanie z takich dóbr jak: maszyny, urządzenia techniczne, środki transportu, nieruchomości a nawet całe przedsiębiorstwa (w doktrynie prawa poglądy odnośnie kwalifikowania przedsiębiorstwa jako przedmiotu leasingu, nie są jednolite) oraz pobieranie z nich pożytków, bez uzyskania prawnej pozycji właściciela tych dóbr. Brak nabycia prawa własności powoduje, że korzystający unika konieczności jednorazowego zaangażowania własnych środków finansowych.

Leasing nie stanowi typowej formy kredytowania działalności, ponieważ własność przedmiotu leasingu przysługuje finansującemu, co sprawia, że brak jest konieczności udzielania wysokiego zabezpieczenia wiarygodności z tytułu spłat rat leasingowych, w przeciwieństwie do zaciągniętego kredytu czy pożyczki.

Podstawową cechą leasingu jest to, że przedmiot leasingu musi „zarabiać sam na siebie”. Używanie przedmiotu leasingu polega bowiem nie tylko na korzystaniu z określonego sprzętu, ale także na możliwości generowania, w związku z tym, zysków. Wykorzystanie leasingu staje się zasadne, jeżeli przedmiot leasingu przyczynia się do wypracowania nadwyżek finansowych, niezbędnych do pokrycia co najmniej kosztów jego pozyskania¹⁰.

⁸ A. Foryś, G. Foryś, *Leasing w Polsce w aspektach: prawnym, podatkowym i bilansowym*, Zeszyty naukowe Wyższej Szkoły Zarządzania i Prawa im. Heleny Chodakowskiej w Warszawie 2009, nr 1(30), rok XIV, s. 132–134.

⁹ K. Kopaczyńska-Pieczniak [w:] A. Kidyba (red.), Z. Gawlik, A. Janiak, K. Kopaczyńska-Pieczniak, G. Kozieł, E. Niezbecka, T. Sokołowski, *Kodeks cywilny. Komentarz. Tom III. Zobowiązania – część szczególna. Komentarz do art. 709(1) Kodeksu cywilnego*, LEX 2010.

¹⁰ M. Okręglińska, *Leasing aspekty prawne, organizacyjne i ekonomiczne*, Warszawa 2004, s. 21–22.

Zróznicowanie transakcji leasingowych sprawia, że dokonywany jest podział leasingu według różnych kryteriów.

J. Broł, ze względu na treść stosunku zobowiązaniowego przyjmuje następującą klasyfikację leasingu:

- leasing finansowy:
 - leasing pośredni, charakteryzuje się trójstronna więzią, w której występują: finansujący, korzystający oraz dostawca. Istota tego stosunku polega na tym, że zawierane są dwie, ściśle ze sobą powiązane umowy – umowa leasingu i umowa nabycia przedmiotu leasingu;
 - leasing bezpośredni. W takiej transakcji zawierana jest jedna umowa, tj. umowa leasingu, bez koniecznej, w leasingu pośrednim, umowy dostawy;
 - leasing zwrotny. Jego ekonomiczne znaczenie polega na tym, że korzystający, zbywając dane dobro inwestycyjne finansującemu, zmienia jedynie tytuł posiadania tego dobra, ale nie wyzbywa się jego posiadania;
- leasing operacyjny, polegający na wielokrotnym oddawaniu do korzystania tego samego przedmiotu różnym podmiotom:
 - z dodatkowymi świadczeniami tzw. (leasing „mokry”). Wiąże się ze świadczeniem dodatkowych usług, takich jak np. udostępnienie personelu, dostarczanie paliwa i innych składników niezbędnych do funkcjonowania przedmiotu leasingu;
 - bez dodatkowych świadczeń tzw. (leasing „suchy”), to leasing, w którym utrzymanie i eksploatacja odbywa się na koszt korzystającego;
- leasing w obrocie konsumenckim:
 - leasing profesjonalny, to leasing, w którym obie strony umowy są przedsiębiorcami, a przedmiot leasingu ma służyć korzystającemu do działalności gospodarczej;
 - leasing konsumencki, skierowany jest do osób nie prowadzących działalności gospodarczej. Przede wszyst-

kim leasing konsumencki jest łatwiejszy do uzyskania, gdyż firmy leasingowe nie mają obowiązku badania zdolności kredytowej klienta, liberalnie oceniają możliwości kredytowe, a procedury są bardzo uproszczone¹¹.

Autor P. Trybała, w oparciu o przepisy podatkowe i przepisy o rachunkowości, dokonuje również podziału leasingu na:

- leasing finansowy,
- leasing operacyjny,

jednakże bez dalszej klasyfikacji.

Podstawową różnicą między leasingiem finansowym a leasingiem operacyjnym jest wskazanie strony umowy uprawnionej do dokonywania odpisów amortyzacyjnych.

W leasingu finansowym amortyzacji podatkowej dokonuje korzystający, natomiast w leasingu operacyjnym – finansujący. Ma to zasadniczy wpływ na wysokość kosztów podatkowych stron umowy leasingu.

Wybór formy leasingu z natury rzeczy zależy od korzystającego, jego aktualnych potrzeb w zakresie rozliczania kosztów podatkowych oraz przewidywanego okresu korzystania z przedmiotu leasingu.

W przypadku, gdy przewidywany okres używania przedmiotu leasingu jest stosunkowo krótki, wówczas zalecaną formą byłby leasing operacyjny. W tym przypadku znaczna część wartości przedmiotu leasingu zostałaby zaliczona w koszty podatkowe w okresie trwania umowy.

W leasingu finansowym okres ten uzależniony jest od okresu amortyzacji danego środka trwałego lub wartości niematerialnych i prawnych przewidzianego przez przepisy podatkowe.

Leasing operacyjny prowadzi do zwiększenia bieżących kosztów uzyskania przychodów, a przez to zmniejszenie podstawy opodatkowania o poniesione koszty rat leasingowych. Inaczej jest

¹¹ J. Brol, *op. cit.*, s. 37.

w leasingu finansowym, gdyż przy tej formie leasingu korzystający może dokonywać jedynie odpisów amortyzacyjnych w stałej wysokości wynikających z przepisów podatkowych, bez względu na to, jaka była faktyczna wysokość opłat leasingowych w danym roku podatkowym¹².

Ustawa z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości¹³ również przewiduje dwa rodzaje leasingu, określając je mianem:

- leasingu finansowego,
- oraz
- leasingu operacyjnego.

Kryterium rozróżnienia, podobnie jak w przypadku przepisów podatkowych, stanowi uprawnienie określonej strony umowy leasingu (korzystającego czy finansującego) do dokonywania odpisów amortyzacyjnych dla celów bilansowych.

Wnioski – zalety i wady leasingu

Zalety leasingu

Leasing to bezpieczny i szybki sposób finansowania inwestycji, niezwykle atrakcyjny w czasie spowolnienia gospodarczego. Wybierają go przedsiębiorcy, którzy nie chcą lub mogą korzystać z kredytu bankowego ani angażować własnego kapitału.

Jego zaletą są czytelne zasady.

Dla przedsiębiorcy najważniejszym argumentem wyboru leasingu jako źródła finansowania inwestycji są korzyści podatkowe leasingu. Decydującym czynnikiem wykorzystania leasingu jest możliwość obniżenia podatku dochodowego poprzez zaliczanie rat leasingu do kosztów uzyskania przychodów. Możliwość odliczenia rat leasingowych dla potrzeb podatku dochodowego wpływa na poprawę sprawozdań finansowych. Leasing operacyjny nie jest wliczany do aktywów bilansowych, więc ich suma nie ulega zmianie choć zysk wzrasta. Leasing taki nie jest uwidaczniany jako zobowiązanie w bilansie leasingobiorcy. Innym czynni-

¹² P. Trybała, *Leasing poradnik dla przedsiębiorcy*, Radom 2004, s. 25.

¹³ T.j. Dz. U. z 2013, poz. 330.

kiem, jak twierdzi M. Okręglicka, wpływającym na wybór leasingu, jest mała ilość formalności związanych z zawarciem umowy leasingu oraz szybkość przeprowadzenia transakcji leasingowej. Sposób realizacji kontraktu leasingowego ma zatem istotny wpływ na wybór dokonywany przez inwestora, co wpływa pozytywnie na rozwój rynku leasingu. Innym czynnikiem jest trudność w uzyskaniu kredytu bankowego, oraz niskie zabezpieczenie.

Zdaniem Autorki do przyczyn wykorzystania leasingu przez przedsiębiorcę należy zaliczyć:

- brak wystarczającej ilości środków własnych na zakup rzeczy;
- korzyści podatkowe;
- korzystne warunki finansowe;
- pozabilansowy charakter zobowiązań leasingu;
- niskie zabezpieczenie kontraktu;
- trudności z uzyskaniem kredytu bankowego;
- mała ilość formalności;
- szybkość przeprowadzenia transakcji;
- elastyczność firmy leasingowej;
- charakter prowadzonej działalności;
- sezonowość prac w przedsiębiorstwie¹⁴.

J. Poczobut przedstawił odrębnie zalety leasingu zarówno z punktu widzenia korzystającego jak i finansującego.

Zalety dla korzystającego:

- możliwość finansowania do 100% inwestycji;
- elastyczność finansowania inwestycji;
- uniknięcie początkowych nakładów inwestycyjnych;
- rozszerzenie możliwości kredytowych;
- zmniejszenie całkowitych kosztów inwestycji;
- korzyści podatkowe;
- korzyści bilansowe;
- umożliwienie dostępu do nowoczesnych technologii.

¹⁴ M. Okręglicka, *op. cit.*, s. 164–165.

Zalety dla finansującego:

- dodatkowa metoda finansowania i kredytowania inwestycji;
- źródło wysokich zysków;
- korzyści podatkowe;
- zmniejszenie ryzyka;
- włączenie dostawcy do transakcji.

Leasing umożliwia sfinansowanie ze środków obcych całości kosztów inwestycji. Finansowaniem mogą być objęte nawet koszty dostarczenia i zainstalowania przedmiotu leasingu.

Brak ograniczeń co do przedmiotu leasingu pozwala na elastyczne dostosowanie warunków umowy do indywidualnych potrzeb i preferencji.

Właścicielem przedmiotu leasingu przez cały czas trwania umowy pozostaje finansujący, zabezpiecza to z reguły jego interesy w stopniu uzasadniającym rezygnację z żądania od korzystającego z zaliczki.

Zawarcie umowy leasingowej nie ogranicza zdolności przedsiębiorcy do zaciągania kredytu w innej formie, np. kredytu bankowego.

Jeżeli z chwilą zakończenia umowy przedmiot leasingu zachowa jeszcze znaczną część swej wartości początkowej, korzystający będzie mógł przedmiot leasingu sprzedać i pokryć część poniesionych kosztów.

Korzyści podatkowe ponosi korzystający zaliczając raty leasingowe do kosztów uzyskania przychodów, pomniejszając tym samym podatek dochodowy.

Umowa leasingu pozwala korzystającym na bieżące reagowanie na rozwój techniki. Daje możliwość dostosowania do postępu technicznego.

Leasing jako alternatywna metoda finansowania, rozszerza możliwości tradycyjnych inwestycji finansowych oraz stanowi podstawę działalności przedsiębiorców, które trudnią się działalnością leasingową.

Zyski z działalności leasingowe mogą być wyższe od zysków z innych rodzajów działalności, polegającej na udzielaniu kredytu.

Udostępniający ponosi korzyści podatkowe, w postaci odpisów amortyzacyjnych. Dostawcy traktują współpracę z firmą leasingową jako uzupełniającą technikę marketingu i zazwyczaj ją podejmują¹⁵.

Wady leasingu

Zdaniem J. Broła do istotnych wad leasingu należy problem własnościowy umowy leasingu, surowe konsekwencje niedotrzymania zobowiązań przez korzystającego, odpowiedzialność cywilna wobec osób trzecich.

Bezwzględny obowiązek spłacania rat leasingowych przez korzystającego, w przypadku utraty, zniszczenia lub uszkodzenia przedmiotu leasingu jest niewątpliwie najbardziej dotkliwą wadą dla korzystającego. Wieloletnie transakcje wymuszają na korzystającym bezwzględną zdolność płatniczą rat wynagrodzenia leasingowego przez cały okres. Jest to najczęściej warunek możliwości spłaty przez finansującego kredytu zaciągniętego na nabycie przedmiotu leasingu¹⁶.

Według M. Okręglikiej „istotną wadą leasingu jest zbyt małe uprawnienia korzystającego, a duże finansującego. Większość umów na polskim rynku cechuje znaczna dysproporcja pomiędzy prawami stron kontraktu, ze szkodą dla korzystającego.

Niekorzystna pozycja leasingobiorcy powoduje, że ma on niewielkie możliwości jakichkolwiek zmian podpisanej już umowy, co w obecnej niepewnej sytuacji stanowi poważny problem.

Czynnikiem ograniczającym rozwój leasingu w Polsce jest też brak możliwości odzyskania zainwestowanych środków w przypadku utraty przedmiotu leasingu. Utrata przedmiotu powoduje, że uzyskane odszkodowanie pokrywa przyszłe raty leasingu. W przypadku powstania nadwyżki jest ona zazwyczaj zwracana korzystającemu¹⁷.

¹⁵ J. Poczobut, *Umowa Leasingu w prawie krajowym i międzynarodowym*, Warszawa 1996, s. 72–76.

¹⁶ J. Broł, *op. cit.*, s. 25–26.

¹⁷ M. Okręglika, *op. cit.*, s. 167–168.