

Leasing – alternatywne źródło pozyskiwania środków pieniężnych przez przedsiębiorstwa

Agnieszka Zalewska*

1. Wstęp

Rynek finansowy oferuje pełną różnorodność alternatyw finansowania, w których może wybierać przedsiębiorstwo poszukujące kapitału.

Na rynku finansowania zewnętrznego niezbędne środki finansowe do realizacji celów przedsiębiorstwa zostają oddane do dyspozycji z zewnątrz przez osoby trzecie. Wprowadzanie kapitału do przedsiębiorstw powoduje powstanie stosunków prawnych pomiędzy poszukującymi kapitału przedsiębiorstwami, a oferującymi kapitał z zewnątrz [9, s. 11].

Celem przedsiębiorstwa określa się przedmiotowo i podmiotowo przyszły pożądany stan lub rezultat działania przedsiębiorstwa, możliwy i przewidziany do osiągnięcia w terminie lub okresie mieszczącym się w przedziale czasu objętym wieloletnim lub krótkookresowym planem działania [1, s. 19].

2. Istota i cel stosowania leasingu

Znaczący rozwój tej formy obcego finansowania nastąpił w latach sześćdziesiątych początkowo w USA, a w niedługim czasie także w innych krajach powstawały spółki leasingowe. Powoływane były przede wszystkim przez banki, instytucje finansowe, ubezpieczeniowe i fundacje [5, s. 167].

Przy leasingu zostają wypożyczane wartościowe przedmioty majątku trwałego od wyłącznie do tego rodzaju działalności przystosowanych towarzystw leasingowych. Towarzystwa leasingowe są albo filiami banków handlowych i organizacji bankowych albo też bardzo ściśle z nimi współpracującymi instytucjami, które refinansuje aparat bankowy. Finansują one zaopatrzenie w środki trwałe użytkownika, który regularnie spłaca wystawione mu w rachunkach raty leasingowe, aż do zamortyzowania się zakupu [9, s. 29–30].

Niestety odmienne warunki gospodarcze oraz regulacje podatkowe powodują, że w teorii i praktyce przyjmuje się różne definicje leasingu. Mają one bądź charakter ogólny, bądź w sposób bardziej precyzyjny wskazują na zjawiska ekonomiczne i prawne zaliczane do pojęcia leasingu. Z reguły definicje ogólne do-

* Mgr Agnieszka Zalewska, Uniwersytet w Białymstoku.

tyczą leasingu w znaczeniu szerokim. Obejmują zatem obszerny zakres zjawisk ekonomicznych, społecznych i prawnych, co w praktyce może prowadzić do rozciągnięcia tego pojęcia na zwykłe transakcje, na przykład sprzedaży ratalnej lub dzierżawy. Stąd w praktyce tak określone pojęcie leasingu prowadzi do wielu nieprawidłowości. Wraz ze wzrostem zakresu stosowania tej formy finansowania działalności gospodarczej podejmowane są próby sformułowania definicji leasingu. Niezależnie od definicji przyjmowanych na gruncie teorii, określono pojęcie leasingu na podstawie badań porównawczych. Na bazie uzyskanych wyników i ich analizy uznano, że przez leasing można rozumieć różne transakcje, które polegają na oddaniu rzeczy do korzystania. Własną definicję leasingu przyjęła Europejska Federacja Związków Spółek Leasingowych. Według tej organizacji transakcja leasingu ruchomości polega na przekazaniu ruchomych dóbr inwestycyjnych stanowiących wyposażenie przedsiębiorstw do zawodowego korzystania. Przedmiot leasingu, spółka leasingowa zakupuje w celu oddania go do korzystania. Przez okres transakcji pozostaje on własnością spółki [5, s. 167].

Leasing jest formą finansowania działalności długookresowej i dopuszcza po zakończeniu trwania umowy możliwość zakupu jej przedmiotu przez leasingobiorcę w pierwszej kolejności. Leasing jest więc formą finansowania działalności gospodarczej, która uaktywnia banki i ułatwia podejmowanie działań długookresowych [3, s. 44].

Inaczej leasing określany jest jako dzierżawa kapitału w postaci konkretnych środków trwałych. Takie określenie leasingu oznacza utożsamianie go z dzierżawą. Podstawową cechą odróżniającą leasing od dzierżawy jest to, że umowa leasingu może zakładać między innymi możliwość zakupu przedmiotu po jej wygaśnięciu, natomiast umowa dzierżawy takiej możliwości nie przewiduje. Choć teoretycznie nie należy utożsamiać leasingu z dzierżawą, to jednak w praktyce transakcje tak zwanego leasingu operacyjnego są zbliżone do umów dzierżawy. W definicji, leasing to sposób uzyskiwania dobra inwestycyjnego na podstawie długookresowej umowy, w której leasingodawca zobowiązuje się za zapłatę dokonywaną w ratach oddać do dyspozycji leasingobiorcy dane dobro inwestycyjne. Jeszcze inaczej, leasing traktuje się jako formę finansowania inwestycji, umożliwiającą przedsiębiorstwu uzyskanie potrzebnych dóbr inwestycyjnych nie w drodze ich kupna, lecz oddania ich do dyspozycji przedsiębiorstwa za ustaloną opłatą [5, s. 168].

Z przedstawionych definicji wynika, że leasing obejmuje różne rodzaje transakcji. Nie ma zgodności poglądów w sprawie istoty ekonomicznej i charakteru prawnego leasingu oraz jego konstytutywnych cech.

W Polsce mimo zawierania umów leasingowych w latach dziewięćdziesiątych, zasady i warunki ich zawierania nie były unormowane ani w Kodeksie cywilnym, ani w innych przepisach. Umowa leasingu zaliczana była do tak zwanych umów nienazwanych. Potrzeby gospodarcze oraz konieczność dostosowania polskich przepisów do prawa Unii Europejskiej spowodowały, iż 26 lipca 2000 roku Sejm znówelizował Kodeks cywilny. Nowe przepisy w tej kwestii zaczęły obowiązywać od 9 grudnia 2000 roku [5, s. 168].

Firmy często traktują leasing jako alternatywę wobec zakupu środków produkcji. Często przedmiotem leasingu są komputery, ciężarówki, wagony, samoloty i statki. Do grona największych leasingodawców należą banki i niezależne towarzystwa leasingowe [7, s. 1037].

Bardzo często jednym z uczestników stosunku leasingowego jest bank, który poprzez udzielanie kredytu finansuje częściowo lub całkowicie zakup przedmiotu leasingu, otrzymując w zamian spłatę rat kredytowych wraz z odsetkami. Opisana transakcja jest korzystna dla leasingobiorcy m.in. dlatego, że kredyt spłaca się z przyszłych zysków, a opłaty leasingowe obciążają koszty. Przedmioty wydierżawione w umowie leasingu, np. maszyny, urządzenia, budynki, nie stanowią bowiem własności leasingobiorcy i nie są obciążone podatkiem dochodowym. Bank otrzymuje zaś odsetki i zwrot zaangażowanego kapitału w umownych ratach, płatnych zazwyczaj w okresach miesięcznych. W przypadku, gdy rola banku ogranicza się do refinansowania samodzielnego przedsiębiorstwa leasingowego, ono spłaca kredyt, ale może także cedować spłaty rat leasingowych na bank [6, s. 70–71].

Tabela 1. Podział leasingu ze względu na przyjęte kryterium

Kryterium – charakter prawny umowy	
Finansowy (inwestycyjny)	Przedmiotem leasingu są środki trwałe o dużej wartości, a czas transakcji jest zbliżony do okresu umorzenia środka trwałego: transakcje mają najczęściej charakter średnio- i długookresowy; nie mogą być wypowiedziane przed terminem przez leasingodawcę; leasingobiorca może odstąpić od umowy przed uzgodnionym terminem po zaplaceniu odszkodowania; leasingobiorca przejmuje na siebie ryzyko związane z uszkodzeniem, utratą itp. przedmiotu leasingu; leasingobiorca ponosi koszty konserwacji, naprawy i ewentualnego ubezpieczenia przedmiotu leasingu.
Operacyjny (bieżący)	Polega na przekazaniu przez leasingodawcę do użytkowania leasingobiorcy środków trwałych na czas uzgodniony w umowie; oddaje się do użytkowania przy tym rodzaju leasingu dobra o niższej wartości i na krótszy okres niż w leasingu finansowym; wyniku jednej transakcji leasingodawca odzyskuje tylko część nakładów poniesionych na nabycie dobra inwestycyjnego; leasingodawca ponosi ryzyko i koszty serwisu technicznego
Kryterium – liczba stron występujących w stosunku cywilnoprawnym	
Leasing finansowy bezpośredni	Umowa leasingowa zawierana jest tu między dwiema stronami – z producentem lub właścicielem rzeczy, która jest przedmiotem leasingu a użytkownikiem, czyli leasingobiorcą
Leasing finansowy pośredni	Przy tej formie leasingu zamiast producenta występuje spółka leasingowa lub inna instytucja zajmująca się leasingiem, na przykład bank; zakupuje ona obiekt od producenta i odnajmuje go innemu zainteresowanemu podmiotowi; jest to układ trójstronny gdzie występuje producent, leasingodawca i leasingobiorca
Leasing finansowy zwrotny	Leasingobiorca sprzedaje spółce leasingowej swoje obiekty, które natychmiast „wypożycza” od spółki
Kryterium – dodatkowe świadczenia	
Leasing bieżący „mokry”	Leasingodawca świadczy tutaj dodatkowe usługi np. zapewnienie personelu, paliwa, części zamiennych
Leasing bieżący „suchy”	Leasingodawca przekazuje przedmiot do użytkowania leasingobiorcy bez dodatkowych świadczeń

Źródło: opracowanie własne na podstawie [5, s. 171–176; 8, s. 62–67; 3, s. 45–46].

Istnieje wiele form transakcji leasingowych. Jedne z nich są częściej stosowane, inne rzadziej. Wyróżnienie ich następuje zgodnie z przyjętymi kryteriami, którymi mogą być: cel, sposób finansowania, specyfika, sposób umowy leasingu itp. [8, s. 62]. W tabeli 1 zaprezentowano podział leasingu ze względu na różne kryterium.

3. Leasing czy kredyt bankowy – wady i zalety

Banki, pełniąc rolę pośredników finansowych, świadczą na rzecz przedsiębiorstw usługi związane głównie z przyjmowaniem lub udostępnianiem środków pieniężnych [4, s. 125]. Niestety niektóre z tych usług związane są z wysokimi kosztami jak np. kredyty bankowe. Chcąc skorzystać z nich podmioty gospodarcze powinny posiadać określoną zdolność kredytową, tj. zdolność do spłaty kredytu wraz z odsetkami w umówionym terminie. Niezbędne jest również uzgodnienie z bankiem prawnego zabezpieczenia kredytu [2, s. 251]. Dlatego też przedsiębiorstwa poszukują alternatywnych sposobów finansowania swoich przedsięwzięć.

Powstanie i rozwój leasingu jako formy finansowania spowodowane było głównie wzrostem zapotrzebowania na bardziej dostępny kapitał. W Polsce dynamiczny rozwój gospodarczy i wzrost zainteresowania inwestycjami rzeczowymi, przy niewielkich zasobach kapitałowych, zmuszał do poszukiwania i korzystania z innych form finansowania. Szybki rozwój leasingu świadczy o tym, że zalety tej formy finansowania przeważają nad jej wadami [5, s. 176–177] (tabela 2).

4. Zakończenie

Wiele przedsiębiorstw kieruje się bardzo rozsądnymi przesłankami decydując się na finansowanie działalności przez leasing. Przykładowo, firmy, które nie płacą podatków, często mogą zawrzeć korzystną umowę z leasingodawcą płacącym podatki. Ponadto podpisanie standardowego kontraktu leasingowego niejednokrotnie jest mniej kosztowne i pochłania mniej czasu niż wynegocjowanie długoterminowego kredytu bankowego [7, s. 1064].

Dlatego, w porównaniu z kredytem bankowym leasing pozwala na [2, s. 256]:

- szybszy dostęp do nowej techniki i technologii;
- nie wliczanie do podstawy opodatkowania podatkiem dochodowym wartości leasingowanego dobra;
- zwykle dłuższy okres spłaty rat leasingowych niż rat kredytowych;
- osiągnięcie efektów już od momentu pozyskania przedmiot leasingu, ponieważ nie występuje różnica czasowa między zainwestowaniem środków finansowych a efektami inwestycji;
- brak środków własnych na częściowe sfinansowanie przedsięwzięcia przez leasingobircę, jak w przypadku kredytów inwestycyjnych;
- niższe koszty finansowania przedsięwzięć leasingowych;
- bardziej alternatywne formułowanie umów, z uwzględnieniem całego wachlarza sytuacji praktycznych.

Tabela 2. Zalety i wady leasingu

Zalety	Wady
<p>małym i średnim przedsiębiorstwom łatwiej jest zawrzeć umowę leasingową niż kredytową, istnieje tu możliwość negocjacji z leasingodawcą warunków umowy (termin spłaty, raty, oprocentowanie)</p> <p>przy umowie leasingowej leasingodawca nie zawsze wymaga odpowiedniej zdolności kredytowej i spełnienia innych warunków jakie konieczne byłyby w przypadku kredytu bankowego</p> <p>leasing jest sposobem na szybkie pozyskanie i dysponowanie nowoczesnym sprzętem, zwłaszcza w dziedzinach, które cechuje szybki wzrost postępu technicznego</p> <p>zwiększenie płynności środków firmy, osiągnięte dzięki temu, że inwestycje realizowane na drodze leasingu są finansowane w pełni ze środków obcych, a wolne środki firmy mogą zostać przeznaczone na inne cele</p> <p>dla przedsiębiorstw nie dysponujących własnymi środkami finansowymi w potrzebnej wysokości oraz wymaganych przez wierzycieli zabezpieczeniem leasing staje się często jedynym sposobem rozpoczęcia i prowadzenia działalności gospodarczej</p> <p>stwarza możliwość korzystania z konkretnego majątku trwałego bez ponoszenia jednorazowych nakładów inwestycyjnych, a zatem nie pociąga za sobą zamrożenia środków w majątku trwałym</p> <p>poza przypadkami, kiedy pierwsze raty leasingowe są stosunkowo niskie, pozostałe z reguły są stałe i w związku z tym równomiernie obciążają przychody leasingobiorcy</p> <p>umowa może zawierać korzystną dla leasingobiorcy opcję pierwokupu przy leasingu operacyjnym oraz opcję zakupu, odnowienia lub przedłużenia umowy w przypadku leasingu finansowego</p> <p>leasing może prowadzić do samo finansowania się, jeżeli raty płatne są na koniec każdego roku obowiązywania umowy</p> <p>umożliwia uzyskanie korzyści z cudzej rzeczy</p> <p>leasing nie blokuje możliwości korzystania z kredytu bankowego</p> <p>koszty związane z leasingiem w całości lub części są kosztami uzyskania przychodów w tak zwanym bilansie podatkowym</p> <p>dla obu stron transakcji leasingowej pewne kłopoty może stwarzać wieloznaczność pojęcia leasingu; odmienne traktowanie w prawie podatkowym w poszczególnych krajach utrudnia określenie skutków ekonomicznych i prawnych takiej umowy</p> <p>w zależności od rodzaju leasingu, ryzyko przejmujące jedna ze stron umowy leasingowej; w tym aspekcie w mniej korzystnej sytuacji znajduje się leasingobiorca, zwłaszcza w przypadku leasingu finansowego; ryzyko to przejawia się głównie w tym, że jest on zobowiązany do ponoszenia opłat leasingowych</p> <p>wadą leasingu z punktu widzenia leasingobiorcy jest wysoki koszt pozyskiwania kapitału rzeczowego</p>	

Źródło: opracowanie własne na podstawie [5, s. 177–178; 8, s. 68–72].

Literatura

1. Burta J., Janowski A., Kicki J., Siewierski S., Wanielista K., *Przedsiębiorstwo i jego otoczenie w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo Instytutu Gospodarki Surowcami Mineralnymi i Energią PAN, Kraków 1999.
2. Bal T., *Przedsiębiorstwo w gospodarce rynkowej*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Rzeszów.
3. Grzegorzczak W., *Finansowanie działalności marketingowej przedsiębiorstwa*, Wyższa Szkoła Zarządzania i Marketingu, Warszawa 1995.
4. Hopeja M., Martana L., *Przedsiębiorstwo*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 1999.
5. Ickiewicz J., *Pozyskiwanie, koszt i struktura kapitału w przedsiębiorstwach*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2001.
6. Kowalczyk A., Rzeszutek T., *Finansowanie działalności przedsiębiorstw*, Międzynarodowa Szkoła Menedżerów Spółka z o.o., Warszawa 1995.
7. Richard A., Brealey S., Myers C., *Podstawy finansów przedsiębiorstw, tom II*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.
8. Szczepankowski P.J., *Finansowanie działalności gospodarczej małych i średnich przedsiębiorstw*, Instytut Przedsiębiorczości i Samorządności, Warszawa 2000.
9. Torspecken H.D., *Finansowanie przedsiębiorstw w warunkach gospodarki rynkowej*, Zachodniopomorska Szkoła Businessu przy Uniwersytecie Szczecińskim, Szczecin 1993.