

Jacek Grzywacz

Akademia Mazowiecka w Płocku

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3127-9684>

Ewa Jagodzińska-Komar

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0521-5054>

Możliwości racjonalnego wykorzystania leasingu w działalności przedsiębiorstwa

Streszczenie

Celem artykułu jest ocena realnych możliwości wykorzystania leasingu w polskich realiach gospodarczych na podstawie racjonalnych rozwiązań przekładających się na wymierne efekty, pozytywnie stymulujące kondycję finansową przedsiębiorstwa. W opracowaniu podjęto próbę określenia znaczenia istniejących ograniczeń w racjonalnym korzystaniu z usług leasingowych, bez czego ich obiektywna ocena pozostaje jedynie fikcją. Zauważono również, że bezpieczne korzystanie w Polsce z usług leasingowych wymaga zdecydowanie lepszej ochrony prawnej przedsiębiorców, dającej realną szansę na kształtowanie zasad współpracy z firmą leasingową na partnerskich warunkach.

Słowa kluczowe: leasing, Polski Związek Leasingu, sektor MŚP, źródła finansowania

Kody klasyfikacji JEL: G21, G30, G32

1. Wprowadzenie

Polska rzeczywistość gospodarcza stale potwierdza, że nader ważnym problemem dla wielu przedsiębiorstw jest dostęp do źródeł finansowania działalności zarówno bieżącej, jak i rozwojowej. W przypadku zamiaru realizowania celów inwestycyjnych kapitały własne, w tym przede wszystkim wypracowany zysk, są często dalece niewystarczające. W takiej sytuacji warunkiem rozwoju jest wykorzystanie obcych źródeł, wśród których nadal dominiuje tradycyjny kredyt bankowy. Nie należy oczywiście ograniczać potrzeby posiłkowania się kapitałem obcym jedynie do sytuacji, w której firmom brakuje zysku na sfinansowanie inwestycji. Dostyc często bowiem większe, zyskowe przedsiębiorstwa sięgają po dług, licząc chociażby na dodatni efekt dźwigni finansowej, mającej zapewnić pozytywne stymulowanie własnej rentowności.

Niestety, dostęp do kredytu jest znacznie ograniczony, co wynika przede wszystkim z wysokiego kosztu, którego głównym składnikiem jest nieakceptowane przez wielu przedsiębiorców oprocentowanie, jakże często przekraczające wskaźniki inflacji. Jest to szczególnie dotkliwie w przypadku mniejszych jednostek, dla których niedobór kapitału wydaje się stałym elementem działalności. W takiej sytuacji korzystny może być leasing, który od wielu lat jest w Polsce ważnym i trwałym składnikiem rynku finansowego. Jest on przy tym często nieodzownym wręcz warunkiem rozpoczęcia działalności gospodarczej. Potwierdzają to opinie wielu mikroprzedsiębiorstw, które kojarzone są przez banki ze stosunkowo wysokim ryzykiem związanym z udzielaniem kredytów.

Celem opracowania jest ocena realnych możliwości wykorzystywania leasingu w polskich realiach gospodarczych na podstawie racjonalnych rozwiązań przekładających się na wymierne efekty, pozytywnie stymulujące kondycję finansową przedsiębiorstwa. Założono również, że ta forma finansowania stwarza realną szansę kreowania rozwoju jednostki pod warunkiem starannego wypracowania zasad współpracy z przedsiębiorstwem leasingowym.

W opracowaniu podjęto próbę określenia znaczenia istniejących ograniczeń w racjonalnym korzystaniu z usług leasingowych, bez czego ich obiektywna ocena pozostaje jedynie fikcją. Dużym nieporozumieniem są przy tym jednostronne, subiektywne analizy odnoszące się do porównań leasingu z innymi formami finansowania, w tym przede wszystkim z kredytem. Automatyczne wykazywanie przewagi leasingu nad kredytem jest nieporozumieniem, nader często prowokowanym treścią ofert udostępnianych przez firmy leasingowe. Nie sposób odmówić im atrakcyjnego prezentowania swoich usług, zwłaszcza w świetle podawanych, łatwo przyswajalnych danych liczbowych mających potwierdzić korzyści finansowe związane z podpisaniem umowy leasingowej. Jej szczegółowa treść zawiera jednak bardzo istotne zapisy decydujące o realnej opłacalności korzystania z leasingu, nie tylko zresztą w wymiarze finansowym. Dlatego tak ważna jest aktywność przedsiębiorcy już na etapie formalizowania warunków takiej umowy.

2. Subiektywizm w definiowaniu leasingu

Wydaje się, że znajomość istoty leasingu ma w Polsce powszechny charakter nawet wśród osób, które nie prowadzą działalności gospodarczej. Wynika to głównie ze stosunkowo szerokiego rozpowszechnienia tej formy finansowania i prowadzenia działalności. Wiedza ta ma jednak nader subiektywny, wąski i wręcz jednostronny charakter. Okazuje się bowiem, że usługi leasingowe kojarzone są, również w literaturze, głównie z korzystaniem z rzeczowych składników majątku, wśród których najczęściej wymienia się samochody osobowe. Pojmowanie leasingu w taki sposób w żadnym razie nie oddaje jego istoty, warto zatem przytoczyć różne definicje przybliżające zakres znaczeniowy tej kategorii [Grzywacz, 2020, s. 12]. Ilustruje to tabela 1.

Tabela 1. Przykładowe definicje leasingu

Autor	Definicja
Kodeks cywilny	Przez umowę leasingu finansujący zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, nabyć rzecz od oznaczonego zbywcy na warunkach określonych w tej umowie i oddać tę rzecz korzystającemu do używania albo używania i pobierania 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.
Ustawa podatkowa	Leasingiem jest umowa nazwana w kodeksie cywilnym, a także inna umowa, na mocy której jedna ze stron, zwana dalej finansującym, oddaje do odpłatnego używania lub do używania i pobierania pożytków na warunkach określonych w ustawie drugiej stronie, zwanej korzystającym, podlegające amortyzacji środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne, a także grunty oraz prawo wieczystego użytkowania gruntów.
Międzynarodowe Standardy Rachunkowości	Leasing stanowi umowę, na podstawie której leasingodawca przekazuje leasingobiorcy prawo do użytkowania aktywu w określonym przedziale czasu w zamian za ustalone płatności lub serie płatności.
Witold Bień	Leasing oznacza upoważnienie przez właściciela składników majątkowych na podstawie umowy o określonej formie do użytkowania tych składników w ustalonym okresie w zamian za uzgodnione ratalne opłaty.
Equipment Leasing Association (ELA)	Leasing stanowi umowę między leasingodawcą a leasingobiorcą o oddaniu do odpłatnego używania bądź używania i pobierania pożytków z rzeczy wybranych przez korzystającego u wytwórcy lub sprzedawcy. Finansujący nadal pozostaje właścicielem dóbr. Korzystający posiada i używa rzecz w zamian za uzgodnione w ratach wynagrodzenie pieniężne (miesięczne, kwartalne itp.).
Leaseurope	Transakcja finansowego leasingu ruchomości polega na przekazaniu ruchomych dóbr inwestycyjnych, które stanowią wyposażenie przedsiębiorstw, do zawodowego korzystania. Dobra takie zostają zakupione przez spółkę leasingową w celu oddania ich do korzystania i pozostają własnością spółki przez czas trwania leasingu. Leasing nieruchomości polega na przekazaniu przez udostępniającego nieruchomości korzystającemu do długoterminowego, uwzględniającego okres jej amortyzacji używania; finansujący nieruchomość nabywa lub wystawia własny rachunek z inicjatywy korzystającego.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Grzywacz [2020, s. 11–13]; Bień [2018, s. 281]; kodeks cywilny [Dz.U. 1964 nr 16, poz. 93 z późn zm.]; ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych [Dz.U. 1992 nr 21, poz. 86 z późn zm.]; Turczyński [2004, s. 14–17].

Elastyczność umów leasingowych, występowanie wielu różnorodnych odmian leasingu oraz brak jednolitości w istniejących regulacjach prawnych, w tym o charakterze międzynarodowym, sprawiają, że dosyć trudno jest uchwycić istotę leasingu w ogólnej definicji. Nie tłumaczy to jednak faktu, ani go nie uzasadnia, że wiele pojęć definiujących leasing ma zbyt wąski charakter, nieodpowiadający rzeczywistości gospodarczej. Wyraźnym przykładem tego są zapisy kodeksu cywilnego [Dz.U. 1964 nr 16, poz. 93 z późn zm., dalej k.c.], które nie uwzględniają w umowach leasingowych dóbr niematerialnych oraz praw. Wykluczony jest zatem leasing przedsiębiorstwa w znaczeniu przedmiotowym i z udziałem gospodarstwa rolnego, obejmujący prawa i obowiązki związane z jego prowadzeniem [Grzywacz, 2020, s. 75]. Istnieje wprawdzie przy tym możliwość korzystania w formie leasingu z innych rzeczy, praw majątkowych i dóbr niematerialnych, może to jednak nastąpić jedynie na podstawie ustaleń, których treść odnosi się do przepisów tradycyjnych umów, takich jak np. umowa licencyjna bądź umowa dzierżawy. Niestety, sam kodeks cywilny tego nie przewiduje, co świadczy o istotnej ułomności w tej jego części, w której mowa jest o leasingu. Zdaje się, że sztywne zapisy tej ustawy ignorują zmieniającą się stale rzeczywistość gospodarczą, wyzwania rozwojowe, a przede wszystkim oczekiwania samych przedsiębiorców. Zgodnie z tymi przepisami dobrem leasingowym nie mogą być:

- prawa majątkowe,
- dobra, które nie występują w postaci materialnej,
- części składowe rzeczy, a także złoża surowców,
- przedsiębiorstwa (w rozumieniu np. art. 55 k.c.), które nie są rzeczą.

Ze względu na nader częste rozstrzyganie w gospodarce różnorodnych sporów na podstawie zapisów kodeksu cywilnego dużym nieporozumieniem wydaje się ich zachowawczy, niezmienny od wielu lat charakter w odniesieniu do leasingu. Zdecydowanie bardziej elastyczny i rozwojowy wyraz mają regulacje zapisane w innych aktach prawnych, dotyczących np. rachunkowości.

Podsumowując, wiele definicji sugeruje wprost, że leasing należy odnosić jedynie do korzystania z rzeczowych składników majątkowych. Tymczasem w praktyce umowa leasingu może obejmować różne składniki majątku, nie tylko te o charakterze trwałym. Potwierdza to chociażby jedna z definicji, uwzględniająca zapisy Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, zgodnie z którą „umowa jest leasingiem (lub zawiera leasing), jeśli przenosi na korzystającego prawo do kontroli użytkowania zidentyfikowanego składnika aktywów w określonym czasie w zamian za wynagrodzenie” [Buk, 2018, s. 231]. Poza tym trudno doszukać się w obowiązujących regulacjach prawnych zapisów uniemożliwiających leasingowanie określonych majątkowych składników obrotowych. Istnienie tego rodzaju umów potwierdza chociażby praktyka przedsiębiorstw funkcjonujących w ramach przemysłu rolno-spożywczego.

Należy wreszcie zwrócić uwagę na fakt, że wiele definicji wiąże leasing jedynie z prowadzeniem działalności gospodarczej. Jest to niewłaściwe podejście, gdyż także osoby indywidualne, niebędące przedsiębiorcami, mogą dzisiaj bez przeszkód korzystać z tego rodzaju

umów. Dobrym przykładem może być rozwijający się w Polsce leasing konsumencki, obejmujący np. samochody osobowe. Wprawdzie udział tego rodzaju umów w polskim rynku leasingowym ma nadal marginalny charakter, ignorowanie ich w definiowaniu i wyjaśnianiu istoty leasingu należy uznać jednak za błąd. Uzasadniona jest również potrzeba uzupełniania i modyfikowania obowiązujących przepisów prawnych w odniesieniu właśnie do leasingu konsumenckiego. Dotyczy to w dużym stopniu regulacji podatkowych, które nadal nie stanowią praktycznie żadnej zachęty do podpisywania takich umów.

Niestety, dominacja majątku rzeczowego na polskim rynku leasingowym skutkuje wysoce pojętym subiektywizmem w wąskim definiowaniu leasingu oraz sztywną, nieelastyczną treścią obowiązujących regulacji, zwłaszcza tych o charakterze podatkowym. Są one jedynie pozorną inspiracją, zachęcającą do współpracy z firmami leasingowymi.

3. Argumenty skutecznie zniechęcające do korzystania z leasingu

Funkcjonowanie polskiego rynku usług leasingowych może sugerować, że cieszą się one stosunkowo dużym zainteresowaniem wśród przedsiębiorców. Korzystanie z tego rodzaju usług jest przy tym często bezpośrednio związane z profitami, jakie uzyskuje firma. Aspekt ten silnie eksponują przedsiębiorstwa leasingowe, które w swoich ofertach próbują wykazywać, że leasing jest niemalże warunkiem efektywnego prowadzenia działalności gospodarczej. W ocenie wielu firm argumenty te wskazują na konieczność podjęcia współpracy z leasingodawcą, zwłaszcza że treść ofert usług leasingowych jest zdominowana przez wykazywanie korzyści, jakie się z nimi wiąże. Podatni na to są zwłaszcza przedsiębiorcy o krótkim stażu rynkowym. Często również brak kapitału zmusza do zainteresowania się tego rodzaju ofertami.

W żadnym jednak razie zalety związane z leasingiem nie mogą być wyłącznym argumentem decydującym o podpisaniu umowy z firmą leasingową. Istnieją tu bowiem istotne, realne zagrożenia, które muszą być każdorazowo brane pod uwagę. Chodzi przede wszystkim o następujące kwestie:

- 1) koszt leasingu,
- 2) podejmowane przez firmę ryzyko,
- 3) skutki naruszenia postanowień umowy leasingowej przez leasingobiorcę,
- 4) niejednoznaczność w interpretowaniu uregulowań dotyczących leasingu.

Rzeczą naturalną jest, że korzystanie z leasingu określonego składnika majątku jest równoznaczne z koniecznością ponoszenia opłat. Ich suma jest wyższa od początkowej wartości dobra i ustalana w ujęciu procentowym. Niekiedy opłaty te mogą sięgać nawet dwukrotności ceny zakupu dobra na rynku.

W przypadku samochodów osobowych łączna suma rat nie przekracza z reguły 115% wartości rynkowej (ceny zakupu), na co duży wpływ mają obecnie wysokie stopy procentowe. Przedsiębiorstwa leasingowe próbują zachęcać do współpracy, proponując zerokosztowy leasing, co oznacza, że łączna kwota rat odpowiada cenie zakupu samochodu w salonie

samochodowym. Taka oferta dotyczy jedynie tych osób, które zdecydują się na zaakceptowanie ceny katalogowej, a ta, jak wiadomo, nie uwzględnia upustów. Jest to swoista pułapka, tym bardziej że upusty takie mogą być w danym przypadku wysokie. Nie oznacza to oczywiście, że tego rodzaju oferty należy ignorować, wymagają one jednak starannej kalkulacji, której niestety często brakuje.

Opłaty leasingowe nie są jedynym składnikiem kosztów, leasingodawca uwzględnia bowiem w cenie leasingu ponoszone przez siebie ryzyko, opłaty za dodatkowe świadczenia, a także marżę zysku. Nie należy również zapominać o koszcie ubezpieczenia sprzętu, który musi ponieść korzystający.

Dosyć często uważa się, że koszty leasingu są wyższe od kosztów kredytu. Tego rodzaju automatyczne założenie nie jest słuszne, każdy bowiem przypadek wymaga odrębnej analizy. Faktem jest natomiast, że dostęp do leasingu może być uznany za łatwiejszy (nawet pod kątem formalno-prawnym) niż skorzystanie z kredytu.

Śledząc treść umów leasingowych, bez trudu można wykazać, że zdecydowanie mniejsze ryzyko ponosi leasingodawca, a także uznać, że przedsiębiorstwo leasingowe znajduje się w uprzywilejowanej sytuacji. Może ono np. żądać od przedsiębiorcy obowiązku przekazywania kolejnych rat nawet wówczas, gdy nie ma on możliwości korzystania z rzeczy w przypadku jej uszkodzenia czy utraty. Obowiązujące regulacje prawne kształtujące treść umowy leasingowej obciążają firmę wieloma wymogami, które musi spełnić niezależnie od tego, czy aktualnie korzysta ze sprzętu, czy też jest on wyłączony z użytkowania z różnych przyczyn.

W świetle wielu umów leasingowych w przypadku, kiedy korzystający opóźnia się z płaceniem kolejnych rat, leasingodawca ma prawo taką umowę wypowiedzieć i zażądać od klienta zwrotu przedmiotu leasingu. Poza tym leasingobiorca może zostać obciążony koniecznością zapłaty „kary” w wysokości kilku kolejnych rat. Podobne konsekwencje dotyczą sytuacji, w której leasingobiorca wprowadza zmiany w sprzęcie, np. dokona jego „przeróbki” polegającej na zamontowaniu na stałe haka holowniczego w samochodzie, który leasinguje, bez uzyskania wcześniejszej zgody ze strony leasingodawcy. Taka sytuacja zdarza się dosyć często w przypadku użytkowania samochodów dostawczych czy sprzętu rolniczego o długim okresie obowiązywania umowy leasingowej. Zapis zawarty w umowie, zgodnie z którym w momencie jej wygaśnięcia sprzęt przechodzi na własność korzystającego, powoduje, że czuje się on jego właścicielem zaraz po jej podpisaniu. Wprowadzone, trwałe zmiany w użytkowanym sprzęcie są formalnie podstawą dla firmy leasingowej do wypowiedzenia umowy i naliczenia kar. Taka sytuacja jest dopuszczalna z formalno-prawnego punktu widzenia, trudno jednak zaakceptować fakt, że w wielu umowach leasingowych, zwłaszcza długoterminowych, kwestia ta nie jest należycie opisana. Konsekwencją tego jest niska świadomość przedsiębiorcy dotycząca realnych konsekwencji „udoskonalenia” sprzętu, z którego korzysta, a którego nie jest przecież właścicielem.

Wiele uzasadnionych wątpliwości i kontrowersji budzi brak spójności w obowiązujących przepisach normujących zasady korzystania z leasingu. Chodzi przede wszystkim o regulacje o charakterze podatkowym i rachunkowym. Jaskrawym przykładem mogą być chociażby

zastrzeżenia dotyczące VAT-u. Problem z interpretacją leasingu wynika z faktu, że rozbieżności w jego rozumieniu są pochodną różnych aspektów branych w danym momencie pod uwagę. Uzasadniona jest zatem niepewność wobec systemu podatkowego w Polsce. O tym, czy zawarta transakcja leasingowa będzie korzystna dla leasingobiorcy, decyduje w głównej mierze interpretacja wydana przez instytucje skarbowe lub wyrok sądu [Cicirko, Karmańska, Russel, 2013, s. 32].

Podatek dochodowy jest częstym argumentem podnoszonym przez przedsiębiorców decydujących się na korzystanie z leasingu. Istnieje tu bowiem możliwość zwiększenia wartości kosztów uzyskania przychodów, co obniża uzyskiwany zysk stanowiący podstawę opodatkowania. Twierdzi się przy tym często niesłusznie, że z treści samych umów leasingowych wynika, które jej elementy mogą być kwalifikowane jako koszt uwzględniany w rozliczeniu podatkowym. W każdym przypadku istnieje jednak niepewność wobec sposobu interpretacji danej umowy przez organy skarbowe. Nie ułatwiają tego również obowiązujące przepisy podatkowe¹.

Kontrowersyjnie przyjęta w 2022 r. reforma Polski Ład wprowadziła gruntowne zmiany w sferze podatkowej, w tym odnoszące się do umów leasingowych. Dotyczy to np. nabywania przedmiotu leasingu na własność w momencie wygaśnięcia umowy. Zgodnie z nowymi przepisami przedsiębiorstwo może zaliczyć pojazd jako majątek prywatny po pięciu latach od końca obowiązywania umowy leasingowej. W praktyce okazuje się, że kwestia ta nie jest nadal powszechnie znana wśród przedsiębiorstw, zwłaszcza tych najmniejszych, reprezentujących sektor mikro.

Duże znaczenie kontrowersji interpretacyjnych dotyczących umów leasingowych wynika głównie z realnego niebezpieczeństwa wystąpienia negatywnych konsekwencji finansowych zagrażających przedsiębiorstwom. Poza tym nadal widoczne są różnice w przepisach podatkowych w gospodarkach różnych państw, nawet w ramach samej Unii Europejskiej. Taka sytuacja powoduje wśród leasingobiorców ciągłą niepewność, czy własna interpretacja treści konkretnej umowy leasingowej będzie zbieżna z jej oceną ze strony instytucji nadzorujących działalność gospodarczą, tym bardziej że nie chodzi tu jedynie o urzędy skarbowe.

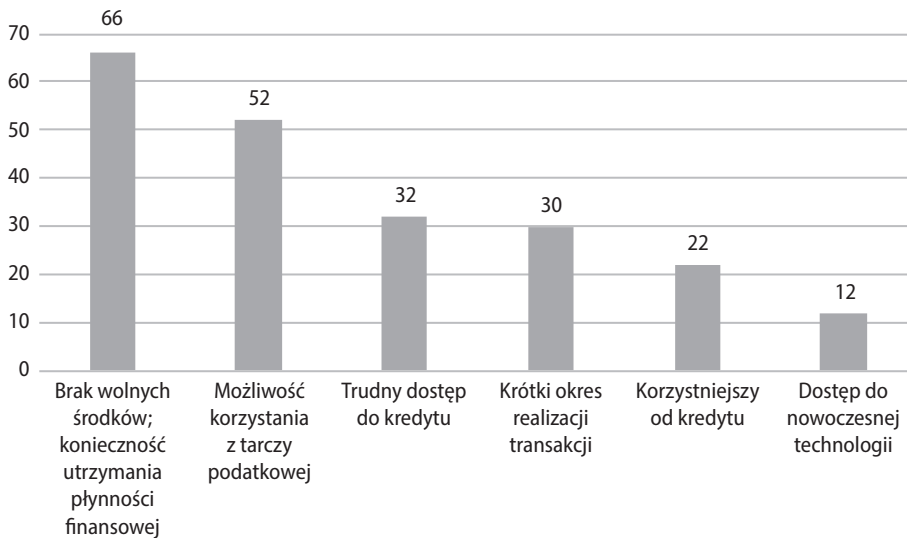
W zdecydowanie korzystniejszej sytuacji są przedsiębiorstwa dysponujące własnym, doświadczonym zapleczem rachunkowym bądź korzystające z usług biur rachunkowych. Wielu przedsiębiorców nie ma jednak dostępu do takiego wsparcia i to oni właśnie są w dużym stopniu narażeni na ryzyko błędnej interpretacji treści umów podpisywanych z firmami leasingowymi. Mimo to w żadnym razie opinia leasingodawcy przekazywana przedsiębiorcy na temat np. zasad kwalifikowania kosztów nie może być dla niego jedyną podstawą do sposobu, w jaki traktuje treść podpisanej umowy.

¹ Istotne zmiany zostały wprowadzone 1 stycznia 2019 r. ustawą o PIT oraz CIT, w części odnoszącej się do kosztów uzyskania przychodów w przypadku leasingu samochodów osobowych.

4. Dlaczego jednak leasing?

Jak stale dowodzi praktyka gospodarcza, decyzja przedsiębiorców dotycząca korzystania z leasingu rzadko kiedy poprzedzona jest szczegółową analizą konsekwencji, które się z tym wiąże. Znikoma wręcz wydaje się tu świadomość na temat istniejących ograniczeń i zagrożeń związanych z podjęciem współpracy z przedsiębiorstwem leasingowym. Częściowym wytłumaczeniem tego jest fakt, że dla wielu polskich przedsiębiorstw korzystanie z określonego składnika majątku jest warunkiem prowadzenia działalności gospodarczej, słaba sytuacja finansowa uniemożliwia im zaś dokonanie zakupu np. samochodu dostawczego. Ilustrują to rysunek 1 i tabela 2.

Rysunek 1. Przyczyny wyboru leasingu (%)



Źródło: badania własne zrealizowane wśród biur rachunkowych, Związek Polskiego Leasingu, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.

Tabela 2. Główne cechy leasingu w opinii polskich przedsiębiorstw

Pozytywne	Negatywne
<ul style="list-style-type: none"> • możliwość wliczania opłat leasingowych w koszty działalności • uniknięcie bariery braku środków własnych • krótki czas realizacji transakcji • poprawa płynności finansowej • zbyt uciążliwe procedury przy ubieganiu się o kredyt • korzystniejszy od kredytu 	<ul style="list-style-type: none"> • wysoki koszt • problemy z interpretacją przepisów • brak własności sprzętu

Źródło: Grzywacz [2020, s. 174] oraz badania własne zrealizowane wśród biur rachunkowych.

Różnorodne badania obejmujące rynek usług leasingowych oraz opinie przedsiębiorców potwierdzają, że do głównych motywów należą tu płynność finansowa oraz zagadnienia podatkowe. Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że wyniki tych badań różnią się nieco

w zależności od segmentu przedsiębiorstw, wśród których są realizowane. W przypadku firm mikro, a te właśnie dominują w grupie respondentów, głównym problemem jest brak wolnych środków pieniężnych, bez których nie ma możliwości utrzymania bezpieczeństwa finansowego. W większych jednostkach poziom posiadanych oszczędności jest na ogół zdecydowanie wyższy i tam najczęściej podawanym argumentem za korzystaniem z leasingu są kwestie podatkowe. W tych przedsiębiorstwach sama lista czynników wpływających na podjęcie decyzji o korzystaniu z leasingu jest zdecydowanie bardziej wnikliwa w porównaniu z procesem decyzyjnym w małych jednostkach.

Tabela 3. Wybrane czynniki mające wpływ na decyzję o wykorzystaniu leasingu

Czynniki decydujące o opłacalności leasingu	Konsekwencje
Rodzaj leasingu	Koszty uzyskania przychodów, wysokość płaconych podatków
Możliwość dokonywania odpisów amortyzacyjnych	Możliwość wliczania amortyzacji w koszty
Wymogi dotyczące zabezpieczenia umowy leasingowej	Np. konieczność zabezpieczenia transakcji leasingowej kaucją bądź wekslem
Ponoszenie kosztów utrzymania, remontów i konserwacji	Możliwość wliczenia opłat leasingowych w koszty uzyskania przychodów
Częstotliwość opłat leasingowych	Możliwość dostosowywania warunków umowy do sytuacji finansowej korzystającego
Odstąpienie firmy leasingowej od umowy	Wpływ utraty użytkowanego przedmiotu na sytuację przedsiębiorstwa
Możliwość wcześniejszego rozwiązania umowy przez leasingobiorcę	Wysokość strat finansowych związanych z wypowiedzeniem umowy
Sytuacja ekonomiczna firmy leasingowej	Skutki upadku leasingodawcy
Możliwość ustalania indywidualnych warunków umowy	Możliwość dostosowania treści umowy do sytuacji i preferencji przedsiębiorstwa (leasingobiorcy)
Stopień elastyczności w spłacie rat	Stosunek leasingodawcy wobec opóźnień w otrzymywaniu kolejnych rat

Źródło: Grzywacz [2020, s. 174] oraz badania własne zrealizowane wśród biur rachunkowych.

Duże znaczenie przy podejmowaniu decyzji o nawiązaniu współpracy z przedsiębiorstwem leasingowym mają wiedza i doświadczenia samego przedsiębiorcy. A jest z tym nadzwyczaj różnie. Jak już zauważono, małe firmy, mające często problemy z utrzymaniem płynności finansowej, dla których korzystanie np. z samochodu dostawczego jest warunkiem istnienia, sięgają po leasing niemalże automatycznie. W takim wypadku liczy się praktycznie jedno – szybki dostęp do sprzętu, bez względu na treść umowy leasingowej. Ta z kolei może być w zasadzie dowolnie kształtowana przez firmę leasingową, która słabą kondycję swojego klienta zrekompensuje sobie wyegzekwowaniem korzystnych zabezpieczeń, w postaci np. poręczenia według prawa cywilnego bądź weksła. Z punktu widzenia leasingobiorcy taka sytuacja ma niewiele wspólnego z zasadami racjonalnego prowadzenia działalności gospodarczej z uwagi na nader wysokie ryzyko finansowe.

5. Praktyczne aspekty polskiego rynku leasingu

Analizując rozwój polskiego rynku leasingu, warto zwrócić uwagę na trzy ważne aspekty.

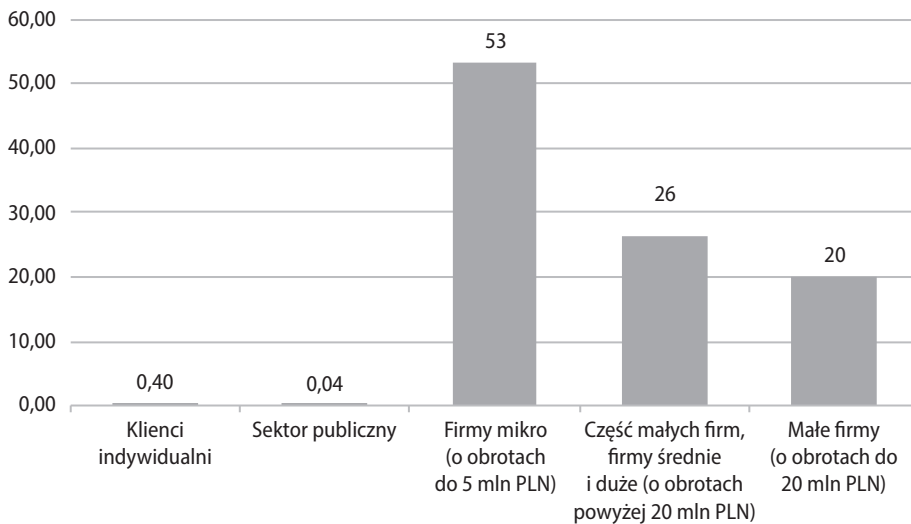
- 1) W 2000 r. został on uregulowany w kodeksie cywilnym. Wcześniej umowy leasingowe miały charakter nieoznaczony, co sprawiało, że przedsiębiorcy znajdowali się w zdecydowanie mniej korzystnej sytuacji wobec firm leasingowych.
- 2) Ważnym momentem był 2002 r., w którym miała miejsce nowelizacja ustawy o rachunkowości. Określiła ona zasady ewidencjonowania leasingu w księgach rachunkowych oraz możliwość odliczania podatku VAT od rat leasingowych. Stanowiło to swoistą tarczę podatkową, dzięki której nastąpił dynamiczny wzrost liczby podpisywanych umów.
- 3) Przystąpienie Polski do wspólnoty europejskiej wymusiło wdrażanie rozwiązań służących standaryzacji rynków obejmujących regulacje prawne oraz sprzedaż i współpracę w zakresie leasingu.

Efektom wprowadzenia tych rozwiązań stały się stosunkowo dynamiczny rozwój transakcji leasingowych i podwojenie w latach 2001–2005 obrotów na tym rynku. O ile przy tym praktycznie niezmienna pozostała treść zapisów zawartych w prawie cywilnym, o tyle wielokrotnie modyfikowano i uzupełniano przepisy rachunkowe oraz podatkowe odnoszące się do leasingu. Niestety, w wielu przypadkach treść wdrażanych regulacji sprawiała przedsiębiorcom duże trudności w ich właściwej interpretacji. Ma to miejsce również obecnie. Nader ciężko jest zresztą określić, co oznacza słowo „właściwa” interpretacja z uwagi na zróżnicowane stanowisko przedstawicieli organów podatkowych, a także sądu administracyjnego wobec konkretnych przepisów, które przedsiębiorcy próbują z mizernym skutkiem właściwie interpretować. W opinii wielu firm trudno jest od 2007 r. wskazać na dobre, czytelne regulacje dotyczące VAT-u w odniesieniu do leasingu. Ocena tej sytuacji jest różnie przedstawiana w poszczególnych kręgach gospodarczych, jej wspólnym mianownikiem pozostaje jednak nadal ułomność obowiązujących regulacji, w tym ich jakże częsta modyfikacja. Problem ten jest potęgowany przez fakt zdominowania polskiego rynku leasingu przez małe przedsiębiorstwa. Ilustruje to rysunek 2.

Jak już zauważono, w wielu wypadkach sytuacja finansowa najmniejszych przedsiębiorstw praktycznie uniemożliwia im korzystanie z kosztownego, wyspecjalizowanego doradztwa finansowego (w tym podatkowego). Decyzje tych jednostek opierają się często na własnych, ogólnych analizach bądź też na sugestiach ze strony biur rachunkowych, jeśli korzystają z tego rodzaju usług. Tu z kolei istotnym problemem jest zakres odpowiedzialności biura rachunkowego proponującego swojemu klientowi określone rozwiązanie, dotyczące np. rodzaju umowy leasingowej.

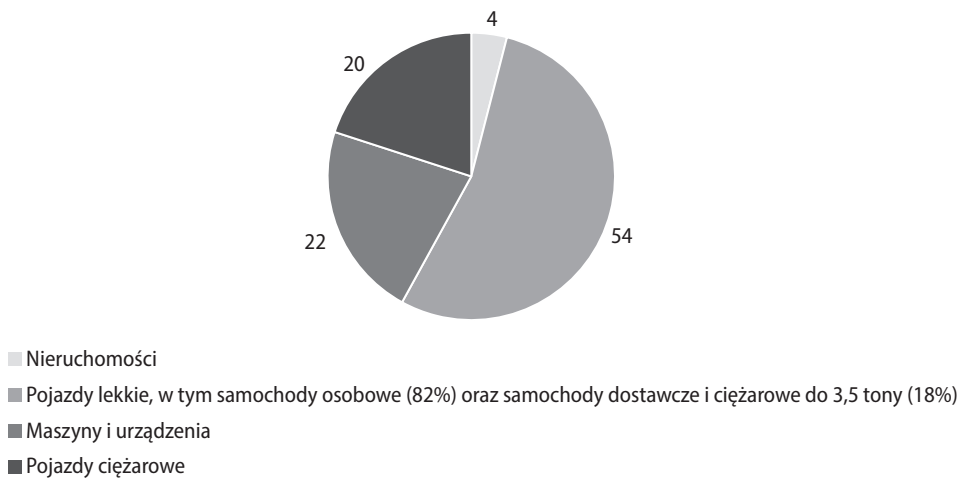
Istotną część regulacji stanowią przepisy odnoszące się do leasingowania pojazdów lekkich, w tym samochodów osobowych. Wynika to w znacznym stopniu z dominowania w Polsce tego rodzaju umów (rysunek 3).

Rysunek 2. Klienci przedsiębiorstw leasingowych (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Polskiego Związku Leasingu oraz badań zrealizowanych wśród biur rachunkowych.

Rysunek 3. Struktura przedmiotowa leasingu w Polsce (%)

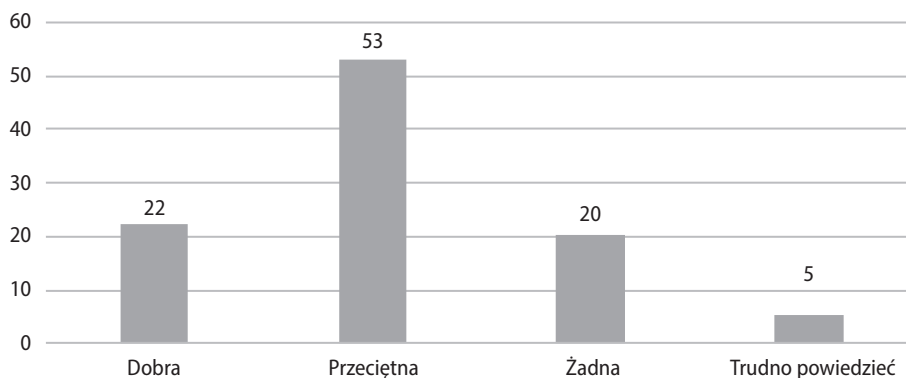


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Polskiego Związku Leasingu oraz badań zrealizowanych wśród biur rachunkowych.

Szczegółowe analizy dotyczące polskiego rynku leasingowego przedstawione są w wielu różnorodnych przekrojach, przytoczone dane statystyczne, dotyczące tych samych charakterystyk, różnią się zaś nieco między sobą. Nie ma to jednak większego znaczenia w obiektywnej ocenie tego, co dzieje się na polskim rynku leasingu. Warto przy tym zauważyć, że nader duże rozbieżności statystyczne mają z kolei miejsce w analizach obejmujących polski rynek faktoringu.

Z uwagi na wysoką popularność usług leasingowych wśród przedsiębiorców, zwłaszcza tych najmniejszych, uzasadniony niepokój budzi stosunkowo niewielka znajomość zasad finansowania działalności gospodarczej przy wykorzystaniu leasingu (rysunek 4).

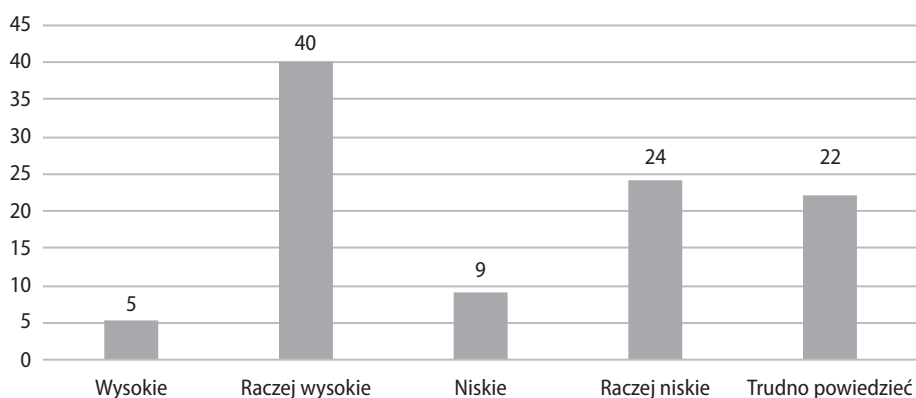
Rysunek 4. Wiedza polskich przedsiębiorstw na temat leasingu – sektor małych firm (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych biur rachunkowych, Polskiego Związku Leasingu oraz GUS.

Nader subiektywne wydają się opinie przedsiębiorców wskazujących na własną „przeciętną” wiedzę dotyczącą usług leasingowych. W praktyce ocena ta odnosi się jedynie do umiejętności ogólnego zdefiniowania leasingu oraz mało precyzyjnego określenia korzyści i zagrożeń, które wiążą się z podjęciem współpracy z przedsiębiorstwem leasingowym. Pewne wnioski można sformułować również w odniesieniu do bardziej ogólnych opinii dotyczących stopnia bezpieczeństwa finansowania leasingiem (rysunek 5).

Rysunek 5. Bezpieczeństwo finansowania leasingiem w opinii polskich przedsiębiorstw (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych biur rachunkowych, Polskiego Związku Leasingu oraz GUS.

Mimo dosyć ogólnego charakteru prezentowanych opinii polska rzeczywistość gospodarcza potwierdza, że mniej niż połowa przedsiębiorców ocenia transakcje leasingowe jako stosunkowo bezpieczne. Firmy różnie przy tym interpretują słowo „bezpieczeństwo”, na ogół

jednak kojarzą je przede wszystkim ze stroną finansową. Takie podejście można uznać za uzasadnione, chociaż zdecydowanie niewystarczające. Pomijanie np. kryterium stabilności obowiązujących regulacji powoduje, że ujęcie bezpieczeństwa ma zbyt jednostronny charakter.

6. Podsumowanie i rekomendacje

Trudno jest zakwestionować wysoką pozycję leasingu na polskim rynku usług finansowych wspierających działalność gospodarczą. Świadczą o tym zarówno analizy o charakterze makroekonomicznym (np. rosnący, przekraczający 3-procentowy udział wartości inwestycji finansowanych leasingiem wobec PKB), jak i wyniki różnorodnych badań prowadzonych wśród przedsiębiorstw. Jakże często istotnym warunkiem istnienia firmy i prowadzenia przez nią działalności jest bowiem korzystanie z określonego przedmiotu w formie leasingu.

Atrakcyjność usług leasingowych wynika w dużym stopniu z ich powszechnej dostępności. Wydaje się, że pod tym względem leasing jest zdecydowanie łatwiejszy do pozyskania niż tradycyjny kredyt bankowy, obciążony stosunkowo wysokimi wymogami formalnymi. Małe przedsiębiorstwa postrzegane są przez bankowców jako sektor o względnie wysokim ryzyku, ich deklaracje o gotowości wspierania tej grupy przedsiębiorców mają zaś od lat nader złudny charakter. Wyraża się to np. w mało „ucywilizowanej” wysokiej marży, jaką banki stosują w odniesieniu do subiektywnie ocenianego ryzyka.

Analizując sytuację i specyfikę rynku leasingowego w Polsce, można założyć, że usługa ta może być przez firmę racjonalnie wykorzystywana w prowadzonej działalności. Wiele zależy jednak od wiedzy i umiejętności samego przedsiębiorcy w odczytywaniu i interpretowaniu obowiązujących przepisów, zwłaszcza tych o charakterze podatkowym. Poza tym wiele przedsiębiorstw zbyt pasywnie odnosi się do treści propozycji umowy przygotowywanych przez firmy leasingowe. Przedsiębiorcy słyszą przy tym często, że są chronieni zapisami prawa cywilnego, dzięki czemu istniejące regulacje gwarantują im bezpieczeństwo we współpracy z leasingodawcą. Rzeczywistość skutecznie weryfikuje jednak ten optymistyczny obraz i stawia przedsiębiorcę w zdecydowanie mniej korzystnej sytuacji wobec przedsiębiorstwa leasingowego. Jest to szczególnie niebezpieczne dla najmniejszych jednostek, które dominują przecież na rynku usług leasingowych. Ich często niewielkie doświadczenie rynkowe, brak kapitału i związane z tym chroniczne trudności w trzymaniu płynności finansowej powodują zbyt daleko posuniętą uległość wobec narzucania przez leasingodawcę zasad współpracy. Dotyczy to nie tylko kosztów związanych z ratami leasingowymi, ale też jakże istotnych innych kwestii, związanych np. z konsekwencjami finansowymi, jakie poniesie przedsiębiorca, gdy z własnej inicjatywy zostanie zmuszony do rozwiązania umowy leasingowej w ciągu np. dwóch pierwszych lat od momentu jej podpisania.

Jak dowodzi praktyka, złudna jest ustawowa ochrona firmy w przypadku sporu z przedsiębiorstwem leasingowym. Równie ważny jest problem trudności napotykanym we właściwym interpretowaniu niejasnych przepisów rachunkowych i podatkowych. Same umowy

leasingowe, często tylko pozornie, określają w swojej treści sposób rozstrzygnięcia zagadnień dotyczących możliwości wykorzystywania przez firmę efektów tarczy podatkowej. Nawet ta sama umowa może być różnie interpretowana przez poszczególne urzędy reprezentujące służby skarbowe, a także sądy administracyjne. Dostyc nieczytelne są również stosowane obecnie metody klasyfikowania i rozliczania umów leasingowych, oparte głównie na przepisach prawa podatkowego. Poza tym uzasadniona wydaje się potrzeba czytelnego sprecyzowania przepisów dotyczących ewidencji i prezentacji cesji wierzytelności leasingowych.

Analiza zasad funkcjonowania i rozwoju polskiego rynku leasingu potwierdza konieczność uregulowania pewnych istotnych kwestii mających wręcz fundamentalne znaczenie dla sytuacji finansowej przedsiębiorstw oraz wypracowania reguł ustalania zasad współpracy z leasingodawcą na podstawie racjonalnych przesłanek.

Po pierwsze, polska praktyka gospodarcza wskazuje na potrzebę dostosowania zapisów kodeksu cywilnego dotyczących leasingu do uwarunkowań, w jakich funkcjonują dzisiaj przedsiębiorcy. Chodzi głównie o regulacje chroniące przedsiębiorstwo w zdecydowanie większym stopniu przed praktykami związanymi z naruszaniem przez firmy leasingowe zasad funkcjonowania umów leasingowych.

Po drugie, nader istotna jest konieczność ujednoczenia przepisów odnoszących się do leasingu, w tym zwłaszcza regulacji podatkowych i rachunkowych.

Po trzecie, częste zmiany obowiązujących przepisów powodują duże problemy interpretacyjne, przez co przedsiębiorcy są narażeni na konsekwencje finansowe, związane np. z regulacjami podatkowymi.

Po czwarte, istnieje pilna konieczność jasnego, jednoznacznego sprecyzowania zasad dotyczących możliwości kwalifikowania do kosztów uzyskania przychodów opłat wynikających z treści umowy leasingowej. Niestety, nadal funkcjonuje dostyc powszechna opinia, że zasady te wynikają wprost z umowy podpisanej z firmą leasingową. Tymczasem bez trudu można dowieść, że ta sama umowa może być odmiennie zinterpretowana przez różne urzędy skarbowe.

Po piąte, obowiązujące w Polsce przepisy w żadnym stopniu nie chronią przedsiębiorstwa w sytuacji, gdy jest ono zmuszone do wcześniejszego rozwiązania umowy leasingowej. W praktyce jedynie właściciel przedmiotu leasingu decyduje o konsekwencjach, jakie firma ponosi w takiej sytuacji.

Po szóste, istotne wydaje się ujednoczenie podstawowych odmian leasingu w obowiązujących regulacjach podatkowych oraz rachunkowych. Ma to duże znaczenie z perspektywy aspektów finansowych będących konsekwencją treści umów leasingowych.

Po siódme, często poruszany przez przedsiębiorców problemem jest kwestia własności użytkowanego sprzętu. Jest to szczególnie istotne przy dłuższych umowach leasingowych, kiedy wprowadzenie lekkich, kosmetycznych wręcz zmian w przedmiocie leasingu przez jego użytkownika skutkuje poważnymi konsekwencjami finansowymi nakładanymi przez firmę leasingową.

Po ósme wreszcie, regulacji podatkowych wymaga leasing konsumencki, w którym leasingobiorca jest praktycznie pozbawiony możliwości wykorzystania efektu tarczy podatkowej.

Racjonalne, bezpieczne korzystanie w Polsce z usług leasingowych wymaga zdecydowanie lepszej ochrony prawnej przedsiębiorców, stwarzającej realną szansę na kształtowanie zasad współpracy z firmą leasingową na partnerskich warunkach. Partnerstwo to powinno wreszcie dotrzeć również do świadomości instytucji kształtujących prawne zasady funkcjonowania uregulowań rachunkowych i podatkowych. Trudno jest bowiem zaakceptować jakże kuriozalną sytuację, kiedy przymus ekonomiczny zmusza przedsiębiorcę do korzystania z leasingu przy jednocześnie niskiej ocenie bezpieczeństwa tego rodzaju transakcji.

Bibliografia

Dokumenty prawne

1. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. 1964 nr 16, poz. 93 z późn zm.).
2. Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. 1992 nr 21, poz. 86 z późn zm.).

Wydawnictwa zwarte

1. Bień, W. (2018). *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*. Warszawa: Difin.
2. Buk, H. (red.). (2018). *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości w praktyce*. Warszawa: CeDeWu.
3. Cicirko, T., Karmańska, A., Russel, P. (2013). *Determinanty rozwoju transakcji leasingowych w Polsce*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
4. Grzywacz, J. (2020). *Leasing*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
5. Turczyński, M. (2004). *Rachunkowość leasingu na tle regulacji prawa cywilnego i podatkowego*. Ostrołęka: Wydawnictwo Profesjonalne Alpha Pro.

Possibilities of rational use of leasing in company operations

Abstract

The aim of the article is the assessment of real possibilities of the use of leasing in the Polish economic reality, basing on rational solutions and their measurable outcomes, which can positively stimulate the financial condition of the organization. In the study, an attempt was made to determine the significance of existing constraints in the rational use of leasing services, without which their objective evaluation becomes merely a fiction. It was also underlined that a safe use of leasing services in Poland requires significantly better legal protection for entrepreneurs, which can provide a real opportunity to shape the terms of cooperation with a leasing company on a partnership basis.

Keywords: leasing, Polish Association of Leasing, SME sector, financing sources
