

Andrzej Dąbkowski
Akademia Finansów i Biznesu Vistula – Warszawa

INNOWACJE W LEASINGU – LEASING TENENCYJNY, ZWROTNY, NORWESKI I LOMBARDOWY

Streszczenie

W okresie kryzysu towarem poszukiwanym stają się te źródła kapitału, których pozyskanie staje się nie tylko łatwiejsze, ale i mniej kosztowne w porównaniu np. z tradycyjnym kredytem inwestycyjnym. Takim względnie nowym źródłem kapitału (mniej znanym w Polsce) jest leasing, w tym szczególnie leasing nieruchomości. Tak naprawdę dopiero w roku 2001 doprecyzowano podstawy prawne nowoczesnych form leasingu w Polsce. W artykule zaprezentowano te formy nowoczesnego leasingu, które są szczególnie interesujące w okresie kryzysu 2007–2017. Zalicza się do nich leasing tenencyjny, prawie w Polsce nieznanym, oraz leasing zwrotny. W pierwszym przypadku ponad 42% młodzieży w Kanadzie korzysta z tej formy leasingu przy zakupie mieszkania przy pomocy budżetu państwa. Jest to forma substytuująca programy typu *Rodzina na swoim*, ale znacznie lepsza. W artykule przedstawiono również leasing norweski oraz lombardowy, a także, co nie bez znaczenia, leasing gruntów. Te formy leasingu są mniej popularne w Polsce, ale wobec faktu, iż firm leasingowych w Unii Europejskiej jest co najmniej 2,5 tys., a w Polsce dynamika ich wzrostu wynosi co najmniej 25–27%, to warto zaprezentować te formy leasingu, które nie tylko są nowe, ale i dobrze uzupełniają potrzeby kapitałowe przedsiębiorstw. Ponieważ oferta firm leasingowych jest w Polsce coraz lepsza i atrakcyjniejsza cenowo, to wiele przedsiębiorstw, zwłaszcza typu MSP, wykazuje większe zainteresowanie leasingiem, zwłaszcza wobec narastających wymogów banków-kredytodawców.

Słowa kluczowe: leasing – operacyjny, finansowy, bezpośredni, pośredni, tenencyjny, zwrotny, lombardowy, norweski; *clifing, refling*.

Kody JEL: G0; A11; B21

Wstęp

Leasing jako forma dzierżawy lub najmu trwałych środków ruchomych i nieruchomości znany jest już od połowy ubiegłego wieku. W praktyce ta forma działalności wykształciła się na początku lat pięćdziesiątych w Stanach Zjednoczonych, zaś w Europie kilkanaście lat później. Można zaryzykować stwierdzenie, że jest to stosunkowo nowa forma przesuwania w czasie wydatków

kapitałowych. W Polsce leasing pojawił się dopiero w latach 90. Jednak, praktyka gospodarcza zdecydowanie wyprzedziła zmiany w prawie. Uregulowania prawne w zakresie zastosowań leasingu zostały wprowadzone do Kodeksu cywilnego dopiero w roku 2000. Po tej dacie wprowadzono odpowiednie regulacje w prawie podatkowym.

Celem tej formy inżynierii finansowej jest finansowanie inwestycji bez konieczności angażowania własnych środków finansowych przy równoczesnej możliwości korzystania z danego środka trwałego. Zwykle umowa zawierana jest na czas określony. Zróżnicowana jest forma przejścia danego środka trwałego po wpłacie ostatniej raty leasingowej lub po prostu forma jego zwrotu. Zaletą takiej formy jest fakt, że nie wydajemy środków finansowych – obrotowych na zakup środka trwałego. Płacimy jedynie raty leasingowe. Leasing jest korzystny dla przedsiębiorstw nie posiadających odpowiedniego kapitału własnego, chcących unowocześnić prowadzoną działalność. Warto w tym miejscu podkreślić, iż przez cały czas trwania umowy leasingowej leasingowany przedmiot pozostaje własnością leasingodawcy. Leasingobiorca, płacąc raty leasingowe, wykorzystuje przedmiot do swoich celów. Proces ten określa się pojęciem leasingu operacyjnego. Czynsz leasingowy wlicza się do kosztów uzyskania przychodu, przez co jest to transakcja korzystna dzięki wliczeniu jej w proces finansowania z zysku przed opodatkowaniem. W praktyce gospodarczej nie tylko w Polsce, ale i w innych krajach Unii Europejskiej, leasing realizuje się poprzez umowę, na mocy której leasingodawca przekazuje leasingobiorcy prawo do użytkowania określonego środka trwałego w umownym czasie w zamian za dokonywane płatności w różnych formach. Kodeks cywilny doprecyzowuje tę definicję, a przedmiotowe uregulowania określono w 2001 roku w ustawach o podatkach dochodowych od osób prawnych i fizycznych. Ustawa określa, że są to umowy nazwane, w tym sensie, że na ich mocy jedna ze stron (finansujący) oddaje drugiej stronie (korzystającemu) do płatnego używania lub używania i pobierania pożytków na warunkach określonych w ustawie, podlegające amortyzacji środki trwałe łącznie z wartościami niematerialnymi i prawnymi, także grunty.

Leasing jest bardzo wygodny dla małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), ponieważ przedsiębiorstwo jest w stanie pozyskać dostęp do nowych technologii, nie będąc zobligowanym do nabycia danego przedmiotu. To rozwiązanie jest też wygodne dla osób fizycznych. Leasing ma również zaletę polegającą na uniknięciu kłopotów związanych z uzyskaniem kredytu inwestycyjnego przez MSP, zwłaszcza że zwykle MSP nie jest wiarygodnym dla banku kredytobiorcą. Istnieje też inna wyraźna korzyść. W leasingu operacyjnym przedmiot po okresie jego umownego użytkowania musimy zwrócić, ale zazwyczaj po kilku latach jest on moralnie zużyty. W takim przypadku, lepiej wyleasingować przedmiot nowy technologicznie. Innymi słowy, poza zaletami finansowymi (fiskalnymi), pojawia się korzyść natury technologicznej (innowacyjnej). Dzięki stałemu dostępowi do najnowszych technologii unikamy równocześnie

problemów z pozbyciem się starego sprzętu. Nie martwimy się więc parkiem np. komputerów przestarzałych generacji, czy paliwożernych (nieekonomicznych) samochodów. Podobne walory ma leasingowanie oprogramowania, linii technologicznych, wyposażenia biur, hoteli, obiektów handlowych czy usługowych. Innymi słowy, mając do czynienia z tą formą leasingu unikamy konieczności amortyzowania, ubezpieczenia sprzętu oraz jego serwisowania itd. W przypadku leasingu rozumianego jako dzierżawa nieruchomości sprawa nieco komplikuje się, bowiem po okresie użytkowania tego typu dóbr w czasie opłacania rat dzierżawy uzyskuje się prawo zakupu przedmiotowych dóbr (po okresie ustalonego w umowie terminu). Tę formę leasingu nazywano leasingiem tenencyjnym. Ta forma rozpowszechniona jest w wielu krajach. W Polsce jest praktycznie nieznaną.

Zanim jednak temat ten zostanie dokładniej opisany, przyjrzyjmy się nieco bliżej kolejnym popularnym formom leasingu. Takim leasingiem jest leasing finansowy. Jest to obecnie najbardziej znana i stosowana forma leasingu obok omówionego wcześniej leasingu operacyjnego. Ta forma leasingu ma charakter długoterminowy. Okres trwania tego leasingu zbliżony jest do okresu ekonomicznego zużycia przedmiotu. Należy podkreślić, że w tej formie leasingu zazwyczaj występuje opcja prawa zakupu. Gwarantuje ona leasingobiorcy możliwość nabycia przedmiotu za wcześniej ustaloną, zwykle dość niską cenę. W umowie leasingu finansowego przedmiot leasingu zaliczany jest do składników majątku leasingobiorcy, który dokonuje odpisów amortyzacyjnych. Do kosztów uzyskania przychodu leasingobiorca zaliczyć może jedynie część „odsetkową” czynszów leasingowych, a dla leasingodawcy tylko ta część stanowi dochód. Innymi słowy, rata leasingowa składa się z części kapitałowej i odsetkowej. Część kapitałowa, odpowiadająca spłacie wartości przedmiotu, nie jest kosztem dla leasingobiorcy, ani przychodem dla leasingodawcy. Warto zauważyć, że przedmiot leasingu finansowego w bilansie leasingobiorcy występuje po stronie aktywów, zaś zobowiązania z tytułu umowy leasingu po stronie pasywów. Jak wcześniej wspomniano, czas trwania leasingu finansowego jest zbliżony do normalnego okresu zużycia przedmiotu leasingu. Oznacza to w praktyce, że w okresie trwania leasingu przedmiot ulega całkowitej amortyzacji i następuje całkowita spłata jego wartości początkowej. W tym ujęciu umowa leasingu finansowego zbliża się znaczeniowo do umowy kredytowej. Dla przedsiębiorców, zwłaszcza z grupy MSP, leasing finansowy jest korzystniejszy, gdyż mogą oni relatywnie swobodniej kształtować amortyzację, zakładając dość długi okres trwania leasingu. W tym miejscu zasadne wydaje się zwrócenie uwagi na fakt, że leasing jest formą alternatywną wobec kredytu i to w pewnym sensie niezależnie do tego, czy mamy do czynienia z leasingiem finansowym czy operacyjnym. Jednak leasing finansowy, jak wspomniano uprzednio, jest bardziej zbliżony do kredytu inwestycyjnego, a niektóre jego formy zbliżają go do kredytu hipotecznego (lub w jego formę przechodzą).

Inne kryteria pozwalają dzielić leasing na bezpośredni i pośredni. W leasingu bezpośrednim praktycznie nie uczestniczy firma leasingowa. Obejmuje on zatem sytuację, w której sam producent oddaje wytworzone przez siebie środki produkcji do korzystania w zamian za zapłatę czynszu. Jest to zatem sytuacja możliwości kupna określonych przedmiotów od ich wytwórcy, jednak producent zachowuje własność, będąc w tym sensie leasingodawcą. W umowie takiej wytwórca dóbr jest jedną stroną umowy, a drugą stroną umowy stanowi leasingobiorca. Dla leasingobiorcy taka forma jest wygodniejsza i tańsza, gdyż eliminuje się pośrednika w postaci firmy leasingowej. Leasingodawca ma bezpośredni dostęp do szerokiej palety produktów rynku. W leasingu pośrednim uczestniczą co najmniej trzy podmioty. Pośrednikiem w transakcji pomiędzy wytwórcą a leasingobiorcą jest firma leasingowa, która zajmuje się wynajmowaniem maszyn i urządzeń. Często funkcję tę pełnią banki, firmy ubezpieczeniowe, fundusze specjalistyczne oraz oczywiście firmy traktujące leasing jako podstawę swojej działalności. Prowizje firmy leasingowej powodują, że leasing jest droższy niż kredyt bankowy. Jednak dla wielu firm leasing jest jedyną formą wejścia w użytkowanie kosztownych dóbr inwestycyjnych. Nie omawiając szczegółowo podziału leasingu na leasing złotówkowy i dewizowy, warto odnotować fakt, że leasing dewizowy kwotowany jest w walucie obcej, przy czym wysokość poszczególnych rat przeliczana jest z waluty obcej na walutę polską według wskaźnika np. kursu NBP na dzień wystawienia faktury lub też dzień płatności. Oczywiście w tej procedurze rozliczeń kryje się ryzyko w zmianach kursów walut.

Za wysoce obiecujący dla polskiego rynku leasingowego uznać należy leasing tenancyjny. Ta forma leasingu, dość znana na rynkach krajów zachodnich nie jest znana w Polsce. A ponieważ program *Rodzina na swoim* właśnie się zakończył, zasadne wydaje się skorzystanie z formy leasingu tenancyjnego, który przez 50 lat sprawdził się w bardzo wielu krajach.

Leasing tenancyjny

Pojęcie leasingu tenancyjnego pochodzi z języka łacińskiego, w którym „tenere” oznacza „trzymać”, „dzierżawić”. W omawianym dalej leasingu zwrotnym leasingobiorca jest dostawcą przedmiotu leasingu. Natomiast w leasingu tenancyjnym leasingobiorca należy do grupy kapitałowej, w której uczestniczy dostawca, czyli oba podmioty są ze sobą powiązane. W praktyce w tej formie leasingu występują: właściwa, podstawowa umowa leasingowa oraz umowa tenencji. Trzecią umową jest umowa użytkowania. W umowie tenancyjnej występują trzy podmioty: właściciel, przedsiębiorstwo leasingowe oraz użytkownik. Przedmiotem umowy tenancyjnej są zwykle nieruchomości. W transakcji tenancyjnej oddaje się do użytkowania nieruchomość (mieszkanie) za odpłatnością na zasadach zbliżonych do leasingu zwrotnego. Jednak istotą jest

tu sposób, w jaki leasingobiorca wchodzi w przejęcie tej nieruchomości. Koszty opłaty skarbowej, które należy uiścić przy transakcji tenencji to zaledwie 1% podstawy jej wyliczenia. Inaczej sprawa przedstawia się w przypadku sprzedaży tej nieruchomości. W tym miejscu zasadne wydaje się podkreślenie, że młodzież Kanady i wielu krajów Unii Europejskiej, w tym szczególnie krajów skandynawskich korzysta z leasingu tenencyjnego w procesie wynajmowania mieszkania, a potem jego nabycia. Dzieje się tak z kilku powodów.

Po pierwsze młodzi ludzie, często bez stałego zatrudnienia, chcą opuścić dom rodzinny i zamieszkać we „własnym” mieszkaniu (usamodzielić się). W tym okresie życia nie mają jednak zdolności kredytowej i nie są w stanie uzyskać kredytu hipotecznego. Zatem uznają za dobre rozwiązanie leasing tenencyjny. Jednak po kilku latach wnoszenia opłat leasingowych, ich dochody wzrastają, mają stałą pracę i są zdolni do zaciągnięcia kredytu hipotecznego. W tym momencie z pomocą przychodzi im budżet państwa, który zalicza wniesione raty leasingowe do części wpłat na własne mieszkanie. Rozwiązanie to jest korzystniejsze niż polski model *Rodzina na swoim*. Szacuje się, że z leasingu tenencyjnego korzysta w Kanadzie 42% młodzieży. W Europie znaczący procent młodzieży korzystającej z tej formy leasingu stanowią mieszkańcy Danii, Norwegii i Szwecji. Oczywiście w momencie przejmowania leasingowanej nieruchomości na własność pojawiają się opłaty notarialne, sądowe, skarbowe, ale dzieje się to wtedy, kiedy młodzi ludzie mają stałe wynagrodzenie za pracę i są w stanie nabyć nieruchomość (mieszkanie) na własność. Można też dokonać odpowiedniego zabezpieczenia kredytu na hipotece, skorzystać z formy wekslowej czy wreszcie poręczenia. Czysze leasingowe są kosztem uzyskania przychodów. Niezwykle ważną rolę w tej formie leasingu spełnia państwo. Jak wspomniano wyżej, jest to forma korzystniejsza dla budżetu państwa, ponieważ jest bardziej motywacyjna dla młodych ludzi niż np. polskie programy w tym zakresie.

W polskiej literaturze leasing tenencyjny określa się pojęciem „niekonwencjonalny”, ale tylko dlatego, że jest on w Polsce bardzo mało znany. Wymaga też zaangażowania się państwa wtedy, kiedy zaliczymy go do programu leasingu mieszkań dla młodych ludzi. Jednak w praktyce umowa użyczenia połączona jest z odroczoną w czasie umową sprzedaży mieszkania, przy czym państwo wspomaga proces przejęcia mieszkania na własność poprzez dokapitalizowanie kwot wniesionych już opłat leasingowych. Żeby tak się jednak stało w proces wprowadzenia leasingu tenencyjnego w Polsce należy zaangażować polityków i państwo. Jest to jednak trudne zadanie i zapewne upłynie sporo czasu zanim uda się opracować stosowne przepisy i akty prawne oraz zaangażować odpowiednie firmy leasingowe. Wymaga to po prostu zarówno czasu, jak i usunięcia wielu przeszkód formalno-prawnych. Nie ulega jednak wątpliwości, że program taki byłby korzystniejszy niż system *Rodzina na swoim*.

Należy też zwrócić uwagę na procesy poprzedzające leasing tenancyjny. W pierwszej kolejności należałoby precyzyjnie określić miejsce i rolę dewelopera (inwestora) i jego umowę z firmą leasingową. W przypadku, w którym firma leasingowa pełniłaby rolę inwestora, sprecyzować też należy relację firmy leasingowej z bankiem kredytodawcą. W konsekwencji, metody zabezpieczenia kredytu hipotecznego w sytuacji, gdy poszczególne części nieruchomości (mieszkania) byłyby wyleasingowane przyszłym nabywcom nieruchomości, stanowiłyby spore wyzwanie prawne i kapitałowe. Jak widać, pojawia się sporo problemów związanych z wdrożeniem leasingu tenancyjnego do polskiej praktyki mamy dość sporo.

Leasing zwrotny

Formą zbliżoną do leasingu tenancyjnego jest leasing zwrotny. Jest on także znany pod nazwą *Sale and lease back*. Można go też określać jako formę pozyskania środków finansowych bez utraty składników majątkowych niezbędnych do prowadzenia działalności gospodarczej. Sądzi się, że w kryzysie ta forma leasingu staje się coraz bardziej interesująca dla przedsiębiorstw, zwłaszcza typu MSP. W praktyce uważa się, że leasing ten polega na uwolnieniu środków finansowych zainwestowanych uprzednio w aktywa trwałe. Można zaryzykować stwierdzenie, że ta forma leasingu służy poprawie płynności finansowej przedsiębiorstw, co pozwala na finansowanie dodatkowych zakupów (inwestycyjnych lub środków obrotowych). Tego typu rozwiązanie jest bardzo korzystne w kryzysie, który potrwa zapewne do roku 2017, a może znacznie dłużej, wygaszając jednak stopniowo swoje negatywne wpływy na gospodarkę. Innymi słowy, leasing zwrotny polega na tym, że korzystający dokonuje sprzedaży na rzecz firmy leasingowej własnego środka trwałego, a następnie zawiera z tym przedsiębiorstwem umowę leasingu, na podstawie której nadal będzie użytkował ten środek trwały. Można zatem stwierdzić, że użytkownik przedmiotu nie ulega zmianie, zmienia się jedynie właściciel przedmiotu.

Należy podkreślić, że za cenę pozyskania wolnych środków pieniężnych pochodzących ze sprzedaży środka trwałego korzystający rezygnuje z prawa rozporządzania przedmiotem jako właściciel. W praktyce, po dokonaniu spłaty kwot przewidzianych w umowie leasingu korzystający może ponownie stać się właścicielem używanego przedmiotu. Należy jednak przyjąć, że leasing zwrotny może mieć charakter leasingu operacyjnego. W tej formie poszczególne raty leasingu będą kosztem uzyskania przychodów korzystającego lub leasingu finansowego, w którym korzystający będzie miał prawo dokonywania dodatkowych odpisów amortyzacyjnych od środka trwałego, a kosztem podatkowym, oprócz odpisu amortyzacyjnego, będzie także część odsetkowa od każdej z rat.

Oczywiste jest, że leasing zwrotny jest kosztowny dla firmy leasingowej. Musi ona mieć zasoby na zakup leasingowanych w tym trybie środków trwałych. Podobnie, firma leasingowa musi mieć zasoby finansowe na potrzeby uruchomienia leasingu tenencyjnego. Jednak w tym przypadku, jako kolejna strona umowy, może wystąpić deweloper. Umowę taką deweloper podpisze tym chętniej, im trudniejszy na jego rynku jest zbyt mieszkań, a umowa z budżetem państwa, gwarantuje mu sprzedaż mieszkań. Jego ryzyko jest w tym przypadku dużo mniejsze niż np. sytuacja złego kredytu hipotecznego. Leasing zwrotny pełni swoistego rodzaju funkcję kredytową. W tym sensie, w przypadku przejściowych trudności i problemów finansowych, a często też braku płynności finansowej, korzystający sprzedaje środki trwałe, zaś uwolnione środki obrotowe przeznacza na działalność bieżącą. W zamian za tę formę „wspomagania” leasingobiorca musi w ustalonych w umowie terminach płacić raty leasingowe na rzecz leasingodawcy. W praktyce, firma leasingowa dość starannie przygląda się leasingobiorcy, żądając bardzo często starannej analizy finansowej przedsiębiorstwa. Jednak wysiłek ten się opłaca leasingodawcy, ponieważ pozyskując wiarygodnego klienta uzyskuje gwarancję, że będzie on ponosił koszty zakupionych składników majątkowych oraz odsetki, a także marżę zysku. Finansujący – leasingodawca – nie ponosi żadnych kosztów dodatkowych, które związane są transportem i montażem przedmiotu leasingu, ponieważ fizycznie cały czas pozostaje on u korzystającego. Jest to zatem sytuacja inna niż w leasingu tenencyjnym.

W tym miejscu należy zauważyć, że korzystający może zlecić, a nawet sam wskazać nowy środek trwały. W takim jednak wypadku lepszy i tańszy jest leasing bezpośredni. Decyzje te zależą od tego, czy leasingobiorca zna najnowsze produkty trwałe na rynku, czy też niewiele o nich wie. Firma leasingowa nie tylko musi posiadać środki finansowe na zakup danego środka trwałego, lecz musi się na tych produktach dobrze znać. Leasing zwrotny jest najchętniej wykorzystywany tam, gdzie mamy do czynienia z długim okresem amortyzacji, np. na rynku nieruchomości ok. 40 lat. Wtedy też leasingobiorca korzysta z tej formy finansowania. Jak wiadomo, warunkiem korzystania z leasingu zwrotnego jest sprzedaż składnika majątku trwałego. W tym jednak przypadku powstaje konieczność ustalenia przychodu podatkowego z tytułu sprzedaży rzeczy lub praw majątkowych. Przychodem z odpłatnego zbycia rzeczy, jak też praw majątkowych, jest ich wartość wyrażona w cenie, którą określono w umowie. Taki przychód pomniejszyć można o koszty uzyskania przychodu. Nie są to kwoty małe, np. będą to koszty poniesione przez zbywcę na nabycie środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych pomniejszone o sumę dokonanych odpisów amortyzacyjnych bez względu na czas ich ponoszenia. Taki dochód obliczany jest z zastosowaniem zasad opodatkowania według obowiązującej skali podatkowej. Doświadczenie z zastosowań leasingu zwrotnego uczy, że konieczne staje się wcześniejsze dokonanie starannej analizy

technicznej, ponieważ transakcja sprzedaży wymaga symulacji spłaty zobowiązań podatkowych, które skutkują w długim horyzoncie czasowym.

W praktyce umowa leasingu odwróconego (to nieco inne określenie leasingu zwrotnego) zwiększa płynność przedsiębiorstwa dzięki sprzedaży dóbr inwestycyjnych, urządzeń technicznych czy wreszcie pojazdów. Przedmiotem tej formy leasingu bywają też środki trwałe z grupy IT (sprzętu informatycznego), sprzętu technicznego czy nieruchomości. Wartość ruchomości i nieruchomości wyceniana jest według aktualnej wartości rynkowej, która musi być oczywiście ekonomicznie uzasadniona. Przedsiębiorstwo nie może zawyżyć, ani zaniżyć wartości aktywów w swoich księgach, ponieważ z chwilą ich sprzedaży może to mieć niekorzystne skutki księgowo i podatkowe. Podkreślić też należy fakt, iż cele, na które mają być przeznaczone środki pozyskane w efekcie zastosowania leasingu odwróconego, jak też sposób, w jaki mają być wykorzystane winien być przedstawiony firmie leasingowej. Leasing zwrotny nie jest zdefiniowany w ustawie o rachunkowości. W wyniku takiej sytuacji przedsiębiorstwa stosują uregulowania zawarte w Międzynarodowym Standardzie Rachunkowości – MSR 17.

Stosując te przepisy operacja sprzedaży i leasingu zwrotnego w księgach rachunkowych zależy od charakteru zawartej umowy, a więc może mieć charakter leasingu finansowego lub operacyjnego. W pierwszym przypadku zabezpieczeniem transakcji jest środek będący przedmiotem leasingu, a więc w momencie zawarcia transakcji leasingobiorca nie zalicza bezpośrednio do przychodów nadwyżki ze sprzedaży nad wartością bilansową składnika aktywów. Nadwyżkę tą rozlicza się przez cały okres trwania umowy. W księgach rachunkowych zysk lub stratę na transakcji rozliczanej w czasie przez okres trwania umowy, ujmuje się w „pozostałych przychodach operacyjnych” lub w „pozostałych kosztach operacyjnych”. Nie kompensuje się jej oczywiście kosztami leasingu. Natomiast w sytuacji, w której umowa ma charakter operacyjny, zyski i straty ujmuje się bezpośrednio na rachunku zysków i strat w „pozostałych przychodach operacyjnych” lub „pozostałych kosztach operacyjnych”, gdy wartość sprzedaży jest wyższa od wartości godziwej (racjonalnej ekonomicznie). Kwotę przekraczającą wartość godziwą rozlicza się w czasie i amortyzuje przez okres używania przedmiotu leasingu. Zasadne wydaje się podkreślenie, że w okresie kryzysu, ten rodzaj leasingu staje się coraz bardziej popularny. Zauważyć wypada, że leasing zwrotny przypomina w praktyce pożyczkę, w której zabezpieczeniem są aktywa. Jak już zauważono wcześniej, dzięki takim transakcjom MSP uzyskują pieniądze na dalszy rozwój. Z tej formy leasingu korzystają też coraz częściej przedsiębiorstwa duże, ponieważ kryzys wkracza również do tych podmiotów prawa handlowego. Ponadto przedsiębiorstwa mają coraz więcej trudności z pozyskaniem kredytu. Nie należy oczywiście zakładać, że firmy leasingowe nie są ostrożniejsze niż banki. Obecnie staranniej niż przed kryzysem sprawdzają leasingobiorcę. Jednak leasing jest nadal łatwiejszy do

uzyskania w porównaniu z kredytem. Podejmując próbę zestawienia korzyści wynikających z zastosowań leasingu zwrotnego stwierdzić należy, że zalicza się do nich wyższą ocenę kredytową, wzmocnienie bilansu, pozyskanie kapitału w wyniku sprzedaży na inne inwestycje, zachowanie posiadanych linii kredytowych oraz korzyści podatkowe. Skuteczne pozyskanie leasingu zwrotnego wymaga spełnienia kilku warunków. Przedsiębiorstwo musi być jedynym właścicielem leasingowanego przedmiotu. Sprzęt i urządzenia muszą oczywiście być w dobrym stanie. Powinny być także prawidłowo konserwowane. Nieruchomości muszą być również w dobrej kondycji, mieć dobrą lokalizację i stan techniczny. Leasingobiorca winien regulować terminowo płatności i mieć prawidłowo zaplanowany budżet.

Leasing norweski

Kolejnym rodzajem leasingu jest leasing norweski. Nie jest to nazbyt popularna forma leasingu. Polega ona na możliwie maksymalnym poniesieniu kosztów w początkowym okresie leasingowania środka trwałego. Można zaryzykować stwierdzenie, że jest to swoistego rodzaju połączenie leasingu zwrotnego z opłatą wstępną w wysokości 100% wartości przedmiotu leasingu. Ta forma opłaty wstępnej zbliżona jest zazwyczaj do sumy wszystkich opłat z tytułu zawartej umowy leasingu. Pozostałe opłaty mają zatem charakter symboliczny. Takie rozłożenie płatności pozwala na pozyskanie znaczących korzyści podatkowych. Rozwiązanie to spotyka się z niezwykle aktywną, pejoratywną reakcją urzędów podatkowych. Uznają one bowiem, że wartość środka trwałego zaliczona została do kosztów uzyskania przychodów. To zaś powodowało, że urząd skarbowy starał się przekwalifikować taką transakcję na „ukrytą” umowę sprzedaży, a to z kolei generowało inne skutki podatkowe.

Leasing lombardowy

Leasing lombardowy może mieć charakter leasingu finansowego jak i operacyjnego. Innowacją jest tu sposób zabezpieczenia. W praktyce firma leasingowa stosuje w tej formie leasingu uproszczoną procedurę i znacząco łagodzi wymagania co do niezbędnych dokumentów, które leasingobiorca powinien przedłożyć leasingodawcy. W metodzie tej leasingobiorca chcący skutecznie sfinansować swoją inwestycję składa oświadczenie o nie zaleganiu ze zobowiązaniami podatkowymi. Leasingobiorca okazuje leasingodawcy także dokumenty typu: umowa spółki, wpis do ewidencji działalności gospodarczej lub wypis z rejestru handlowego, zaświadczenie o numerze REGON i NIP. Do tego załącza kartę bankowych wzorów podpisów. Leasingodawca nie wymaga jednak bilansu, sprawozdania finansowego, księgi przychodów i rozchodów,

ani też zaświadczenia z urzędu skarbowego. Innymi słowy nie wymaga dokumentów świadczących o kondycji finansowej, a więc niezbędnych przy innych typach leasingu.

Jednak leasing lombardowy ma dwa istotne ograniczenia. Pierwsze z nich ma uwarunkowanie przedmiotowe. Przedmiotem bowiem mogą być tylko samochody dostawcze lub ciężarowe, na które wartość kredytu nie może przekroczyć ściśle określonej sumy. Ograniczenie drugie polega na konieczności dokonania pierwszej wpłaty w wysokości 25–45% wartości tego środka trwałego. Oczywiście, wartość przedmiotu umowy stanowi dość istotne ograniczenie liczby leasingobiorców. Niewątpliwie konieczność dokonania pierwszej wpłaty stanowi zabezpieczenie umowy leasingowej, jednak warunek ten stanowi istotne ograniczenie dla leasingobiorców. Ta forma leasingu sprawia, że leasingobiorcy mają dość szybki dostęp do tego dobra inwestycyjnego. Za najważniejsze ułatwienie uważa się jednak brak konieczności przedstawiania zaświadczenia z urzędu skarbowego. Z tego też powodu konstrukcja leasingu lombardowego uzyskała nagrodę w 1997 roku w formie medalu nadanego przez II Zachodniopomorskie Forum Finanse.

Za interesujące formy leasingu finansowego uznać należy na pewno *clifing* oraz *refling*. Pierwsza odmiana leasingu stosowana jest przy leasingu samochodów osobowych o określonej wartości. Taki przedmiot leasingu zaliczany jest do majątku leasingobiorcy (użytkownika). W takim bowiem przypadku obsługa finansowa *clifingu* zaliczana jest do kosztów uzyskania przychodu. W tym ujęciu zaliczyć można amortyzację, składkę na ubezpieczenie oraz, co nie mniej istotne, koszty remontów, wydatki na użytkowanie samochodu (benzyna, przeglądy, itd.). W ofertach *clifingu* firm leasingowych wymagane są opłaty wstępne na poziomie 20–30%. Wpłaty te są oczywiście zależne od czasu trwania umowy i od ceny nowego samochodu. Owa wartość to cena nowego samochodu wraz z podatkiem VAT. W *clifingu* leasingobiorca pokrywa koszty eksploatacji oraz ubezpieczenia pojazdu. Wynika to oczywiście z faktu, że leasing ten ma charakter leasingu finansowego. Z tego też powodu samochód staje się własnością leasingobiorcy po spłacie ostatniej raty za określoną w umowie cenę wykupu.

Odmianą formą umowy leasingu jest *refling*. Ta forma leasingu dotyczy głównie środków trwałych o stosunkowo długim okresie używalności. Jednak dość często tę formę leasingu stosuje się do sprzętu komputerowego. Dzieje się tak dlatego, że leasingobiorca może, ale nie musi nabyć przedmiot leasingu. W przypadku komputerów, tracą one dość szybko na wartości. Zatem ostaną rata może okazać się stratą.

Innymi słowy, jeśli leasingowane dobro szybko traci swą wartość techniczną lub/i technologiczną, to jego wykup na zakończenie umowy leasingu może okazać się nieopłacalny.

Nie wprowadzając czytelnika w inne formy leasingu, np. leasing międzynarodowy, rewolwingowy czy terminowy, warto zwrócić uwagę na leasing gruntów i nieruchomości. W przypadku leasingu gruntów mamy do czynienia ze środkami trwałymi, nie podlegającymi amortyzacji podatkowej. Ten rodzaj leasingu traktuje się jako leasing finansowy. Umowa o leasingu gruntów zawierana jest na czas oznaczony, natomiast suma rat leasingowych bez VAT odpowiadać musi co najmniej wydatkom na nabycie gruntu. Innymi słowy, umowa leasingu gruntu jest przychodem dla leasingodawcy i odpowiednio kosztem uzyskania przychodu leasingobiorcy. Nie będzie ona spłatą wartości gruntu. W przypadku zbycia gruntu po czasie po podstawowym leasingu na rzecz leasingobiorcy, przychodem leasingodawcy jest ustalona w umowie cena, nawet jeśli znacząco odbiegałaby ona od wartości rynkowej. Podkreślić jednak należy, że umowy leasingowe gruntów i nieruchomości zawarte na czas nieokreślony lub o zaniżonej cenie (suma rat leasingowych będzie niższa niż cena rynkowa), zazwyczaj zostają podważone przez organ podatkowy.

Leasing nieruchomości zbliżony jest z kolei do leasingu tenencyjnego, choć w tym przypadku państwo nie angażuje się w proces konwersji wpłaconych rat leasingowych na rzecz leasingobiorcy. Innymi słowy nie wspomaga procesu zamiany już wpłaconych rat, na rzecz leasingodawcy. Powoduje to wcześniejszą zamianę leasingowanego mieszkania na mieszkanie własnościowe. W sytuacji, w której przedsiębiorstwo decyduje się na taką formę leasingu bank kupuje daną nieruchomość. Przekazuje ją przedsiębiorstwu, a ten spłaca wyłącznie raty leasingowe. Nie ponosi zatem innych kosztów, takich jak np. czynsz. Oczywiście, ta forma leasingu nie wyklucza możliwości wykupu nieruchomości i najczęściej ma miejsce w przypadku leasingu obiektów handlowych, przemysłowych, obejmuje również centra logistyczne, centra komercyjne oraz autoryzowane salony samochodowe. Leasing nieruchomości jest w Polsce mało popularny. W kryzysie jednak jego znaczenie winno wyraźnie rosnać. Obecnie niewiele firm specjalizuje się w tej dziedzinie. Aktywnymi leasingodawcami są Reiffeisen-Leasing Polska SA, Europejski Fundusz Leasingowy, BEL Leasing, MAX Leasing, BRE Leasing. Nie należy też ukrywać, że procedura leasingu nieruchomości jest czasochłonna i skomplikowana. Nierzadko zdarza się, że leasingodawcy dążą do powołania specjalnej spółki kapitałowej tylko dla realizacji danej umowy (*model non-recourse*). W praktyce leasingobiorca, biorąc określoną nieruchomość w leasing, musi np. zatrudnić rzeczoznawcę majątkowego, który dokona wyceny nieruchomości, musi także pozyskać wiele różnych dokumentów. Ten typ leasingu wymaga zatem sporych nakładów początkowych lub/i musi też pozyskać odpowiedni kredyt inwestycyjny. Dzieje się tak dlatego, że leasing nieruchomości wymaga sporego wkładu początkowego, który szacuje się na 20–30% wartości nieruchomości. Ponadto leasingobiorca musi się liczyć z kosztami zawarcia umowy oraz kosztami ubezpieczenia przedmiotu leasingu. Warto też podkreślić, że leasingodawcy niechętnie godzą się na

uznanie leasingu nieruchomości za leasing operacyjny, ponieważ w większości przypadków obawiają się, że po wygaśnięciu umowy nieruchomość pozostanie własnością.

Podsumowanie

W okresie kryzysu uznać można, że leasing jest jedyną formą finansowania, z której może skorzystać przedsiębiorstwo. W praktyce oferta firm leasingowych w ostatnich latach została bardzo wyraźnie rozbudowana i zmodyfikowana, a równocześnie bardzo wiele firm, starając się rozwijać w kryzysie, uznało, że ta forma pozyskiwania kapitału jest dla nich odpowiednia.

Reasumując, zasadne wydaje się przypomnienie danych, na podstawie których można wyrobić sobie pogląd o popularności leasingu jest popularna formą zarówno w Unii Europejskiej i w Polsce. Jak wspomniano na wstępie artykułu, leasing znany jest od co najmniej 70 lat. Dziś szacuje się, że według statystyk stowarzyszeń branżowych reprezentowanych przez Leaseurope, działa ponad 2500 przedsiębiorstw leasingowych. Firmy te zlokalizowane są w 25 państwach Unii Europejskiej. Leaseurope zrzesza 47 organizacji z 34 krajów. Kontrakty zawierane przez firmy leasingowe w latach kryzysu, tj. po roku 2007 do roku 2013 wykazywały obroty roczne od 182 mld euro do 245 mld euro i charakteryzowały się wyraźną tendencją wzrostową. Wielkości te stanowiły ponad 55% wszystkich nowych umów leasingowych w Europie. W rankingu 75 największych firm leasingowych w Europie znalazło się aż 5 pochodzących z Polski. Są to: Europejski Fundusz Leasingowy (pozycja 41.), BRE Leasing (pozycja 42.), BZ WBK Leasing/BZ WBK Finanse /Leasing (pozycja 54.) oraz Millenium Leasing (pozycja 57.). Zasadne wydaje się też podkreślenie, że po regulacjach prawnych w Kodeksie cywilnym w roku 2000 nie tylko znacząco wzrosła liczba firm leasingowych w Polsce, ale też ich obroty – z kwoty 9 mld zł w roku 2000 do 33 mld zł w roku 2008. W latach 2008–2013 leasing rozwijał się jeszcze szybciej, chociaż w zróżnicowany sposób. W roku 2011, według danych Polskiego Związku Leasingu, wzrost obrotów firm leasingowych szacowany był na 27,5%. Na podobnym poziomie notujemy wzrost obrotów w latach 2012 i 2013. Do rozwoju leasingu, co warto podkreślić, przyczyniły się inwestycje związane z Mistrzostwami Europy w piłce nożnej Euro 2012. Natomiast w roku 2013 zanotowano dynamiczny wzrost leasingu konsumenckiego. Przyczyniają się do tego zmiany w ustawach o podatku PIT i CIT dotyczące zawierania umów leasingowych z osobami fizycznymi. Oczywiście ta forma leasingu dotyczyć będzie głównie leasingu samochodów. Możliwy jest jednak również wzrost leasingu sprzętu IT oraz sprzętu gospodarstw domowych. Firmy leasingowe wygrać mogą konkurencję z bankami poprzez oferowanie w ramach leasingu usług serwisowych. Co interesujące, obecnie zaobserwować można aktywne działania w zakresie fuzji i przejęć. Wiele banków oferuje sprzedaż swoich firm

leasingowych. Przykładem może być fuzja spółek leasingowych banku Fortis i BNP Paribas (jako uboczny efekt fuzji banków). Podobnie postępuje General Motors czy wreszcie Daimler Fleet Management, działający w ramach Mercedes Benz Financial Services. W jego ramach działają bowiem bank i spółka leasingowa.

Na zakończenie zasadne jest stwierdzenie, że firmy leasingowe, jak i sam leasing w nowych jego formach i postaciach, wykorzystają kryzys. Jeśli zaś kryzys będzie trwać jeszcze wiele lat, to leasing może znacząco rozszerzyć swoją paletę usług oraz rozreklamować ją przedsiębiorstwom i osobom fizycznym. Będą one zapewne tym chętniej wykorzystywane, im w szerszym zakresie pojawiają się nowe potrzeby przedsiębiorstw w trudnych uwarunkowaniach kapitałowych i kredytowych.

Bibliografia

- Gawrońska J. (2004), *Na czym polega leasing zwrotny i jak go wykazać w księgach*, „Biuletyn rachunkowości”.
- Huszcz Z., Tkaczyk I. (2008), *Leasing, Prawo, Podatki, Rachunkowość*, ODiDK Sp. z o.o., Gdańsk.
- Kruk M. (2006), *Leasing w Polsce – stan prawny i perspektywy rozwoju*, „Bank i Kredyt”.
- Okreglicka M. (2004), *Leasing – aspekty prawne*, Difin, Warszawa.
- Trybuła P. (2004), *Leasing – Poradnik przedsiębiorcy*, PARP, Radom.
- <http://www.forum.fmleasing.pl>
- <http://www.leasing.org.pl, www.bankier.pl>
- <http://www.leasingrozwija.pl>
- <http://www.m.forbes.pl/artukuly>
- <http://www.mojafirma.interia.pl>

Innovation in Leasing – Tenant Leasing, Leaseback, Norwegian and Pawn Leasing

Summary

In the period of crisis, the goods in demand become those sources of capital whose acquisition becomes not only easier but also less costly compared with, for example, the traditional investment credit. Such a relatively new source of capital (less known in Poland) is leasing, and particularly real estate leasing. In fact, only in 2001 there were clarified the legal bases of modern forms of leasing in Poland. In his article, the author presented those forms of modern leasing which are particularly interesting in the period of crisis

of 2007–2017. They include tenant leasing, almost unknown in Poland, and leaseback. In the first case, more than 42% of youths in Canada use this form of leasing while buying flat, with assistance of the state's budget. This is the form substituting programmes of the *Family at home* type but significantly better. In the article, the author also presented Norwegian leasing and pawn one as well as, what is important, leasing of land. These forms of leasing are less popular in Poland, but due to the fact that there are at least 2.5 thousand lease companies in the European Union, while in Poland the dynamics of their growth accounts for at least 25–27%, it is proper to present those forms of leasing which are not only new but also well supplement enterprises' capital needs. As the lease companies' offer in Poland is better and better and more and more attractive in terms of prices, many enterprises, particularly of the SME type, demonstrate greater interest in leasing, especially in the face of ever increasing requirements posed by banks/creditors.

Key words: leasing – operating, financial, direct, indirect, tenant, back, pawn, Norwegian; *clifing, refling*.

JEL codes: G0; A11; B21