



WIĘKSZE RYZYKO

W umowie leasingu pozabilansowego maszyn i urządzeń przyjęcie ryzyka przez leasingodawcę jest zdecydowanie trudniejsze i wymaga indywidualnych ustaleń i uzgodnień dokonywanych również przy udziale klienta — twierdzi Robert Buśko, dyrektor ds. sieci sprzedaży w Raiffeisen-Leasing Polska.

for. MW

Podatki Standaryzacja przepisów umożliwiła

Leasing nie tylko

Przystąpienie Polski do UE umożliwiło wprowadzenie nowej odmiany leasingu, określanej jako operacyjny pozabilansowy. Na razie polubiły go koncerny.

W Polsce leasing ma już ponad 15-letnią historię i zaliczany jest do najbardziej rozwijających się usług finansowych. Jego atrakcyjność tkwi przede wszystkim w skutkach podatkowych, a więc możliwości zmniejszenia podstawy opodatkowania. Innymi istotnymi czynnikami wpływającymi na wzrastającą popularność tej formy finansowania są szybkość załatwienia formalności, brak wymogu wysokiego zabezpieczenia oraz pozabilansowy charakter transakcji.

Na świecie rozróżnia się dwie podstawowe odmiany leasingu: finansową i operacyjną. Jednak ze względu na brak harmonizacji i ujednolicenia przepisów trudno dokładnie określić, czym charakteryzują się oba te rodzaje leasingu, ponieważ to, co w Polsce uznawane jest za leasing finansowy, w Niemczech jest już leasingiem operacyjnym.

W polskim prawie umowy leasingowe unormowane są przepisami kodeksu cywilnego, ustawą o rachunkowości oraz ustawą o podatku dochodowym od osób fizycznych. Zgodnie z rozporządzeniem Ministra Finansów z 1993 r. leasingiem operacyjnym jest umowa, która spełni przynajmniej jeden z trzech warunków: została zawarta na czas nieoznaczony, została zawarta na czas oznaczony, lecz nie zawiera prawa

do nabycia rzeczy przez korzystającego lub prawo to zawiera możliwość jego wypowiedzenia, podstawowy okres umowy wynosi co najmniej 40 proc. normatywnego okresu amortyzacji każdego leasingowanego środka z wyjątkiem gruntów. Jednak wszystkie te unormowania z rachunkowego punktu widzenia nie są specjalnie istotne.

— Większość zawieranych w Polsce umów leasingu dotyczy jego odmiany operacyjnej. Jednak w rozliczeniach rachunkowych i tak klasyfikowany jest on jako finansowy — wyjaśnia Marcin Czapiewski z departamentu prawnego VB Leasing.

Nowa możliwość

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej spowodowało zmiany w regulacjach rachunkowych. Zmierzają one w kierunku wytyczonym przez dyrektwy Unii Europejskiej oraz międzynarodowe standardy rachunkowości (MSR) i są zgodne z ogólną tendencją trwającego procesu harmonizacji i standaryzacji rachunkowości na świecie. Proces stopniowego ujednolicenia zasad rachunkowości doprowadził w Polsce do ustalenia hierarchii występujących aktów prawnych. Podstawowym jest ustawa o rachunkowości wraz z dodatkowymi rozporządzeniami. Jednak zawarte w niej przepisy mają często ogólny charakter i nie uwzględniają wszystkich przypadków i możliwości. W takiej sytuacji podmiot może odwołać się do krajowych standardów rachunkowości, a jeżeli i tam nie znajdzie szczegółowych uregulowań swojego przy-

NAJWAŻNIEJSZE RÓŻNICE

► Leasing standardowy

- Minimalny okres umowy 40 proc. normatywnego okresu ekonomicznej użyteczności przedmiotu.
- Suma opłat musi być co najmniej równa cenie nabycia przedmiotu przez leasingodawcę.
- Wartość końcowa przedmiotu nie może być niższa od tzw. wartości hipotecznej.
- Zobowiązanie leasingobiorcy rozciąga się na wartość końcową.
- W przypadku wypowiedzenia umowy leasingobiorca zobowiązany jest do pokrycia wszelkich powstałych u leasingodawcy z tego tytułu kosztów i strat.

► Leasing pozabilansowy

- Okres trwania umowy nie może przekroczyć 75 proc. okresu ekonomicznej użyteczności przedmiotu.
- Suma wszystkich opłat, pomniejszonych o dyskonto, nie może przekroczyć 90 proc. wartości rynkowej przedmiotu z daty zawarcia umowy.
- Określając wartość końcową leasingodawca odwołuje się do wartości rynkowej przedmiotu.
- Leasingobiorca nie ma takiego zobowiązania.
- W przypadku wypowiedzenia umowy leasingodawca nie może zobowiązać korzystającego do pokrycia wszelkich powstałych u niego z tego tytułu kosztów i strat.

rozwój kolejnej odmiany usługi

pozabilansowy dla największych

padku, może odwołać się do przepisów MSR.

Taka sytuacja prawna umożliwiła firmom leasingowym wprowadzenie do oferty nowej odmiany leasingu, określanej jako pozabilansowy leasing operacyjny, zgodny z MSR.

— Leasing pozabilansowy — to leasing operacyjny zgodnie z definicją MSR 17. Jest to umowa, na podstawie której leasingobiorca, w okresie jej trwania, traktuje opłaty w całości jako koszt. Przedmiot leasingu jest natomiast składnikiem aktywów trwałych leasingodawcy i jest przez niego amortyzowany. Ponieważ definicja leasingu operacyjnego, podana przez MSR 17, skupia się na kwestii ryzyka związanego z przedmiotem leasingu, dlatego najbardziej charakterystycznym elementem tego typu umowy jest brak możliwości wykupu przedmiotu leasingu po jej zakończeniu. Oznacza to przeniesienie ryzyka związanego z tzw. wartością rezydualną na leasingodawcę — wyjaśnia Marcin Wierzbicki, członek zarządu firmy Handlowy-Leasing.

Z uwagi na to, że zwrot kapitału na zakup przedmiotu następuje w wyniku sprzedaży przedmiotu na wolnym rynku, ryzyko nieosiągnięcia oczekiwanego zwrotu leży po stronie leasingodawcy. Zdecydowanie większy poziom ryzyka po stronie firmy leasingowej powoduje, że są one bardzo ostrożne przy zawieraniu takich umów, zwłaszcza jeżeli dotyczą leasingu maszyn i urządzeń.

Tymczasem z punktu widzenia leasingobiorcy jedną z najważniejszych zalet tej odmiany leasingu jest możliwość przedstawiania bilansu bez negatywnego wpływu zadłużenia na wskaźniki ekonomiczne oraz wskaźniki wypłacalności.

— Posiadanie i używanie przedmiotu nie pociąga za sobą konieczności wykazywania go w aktywach firmy, co skutkuje większą efektywnością prowadzonej działalności. Dodatkowo w leasingu pozabilansowym, po zakończeniu umowy, klient nie jest zobowiązany do wykupienia przedmiotu — mówi Robert Buško, dyrektor ds. sieci sprzedaży w Raiffeisen-Leasing Polska.

Operacyjny leasing pozabilansowy to w Polsce nowy i jeszcze nieznan szerzej rodzaj tej usługi. Dlatego liczba zawieranych umów na razie nie jest wielka.

Korporacje odbiorcami

— W strukturze sprzedaży naszej firmy umowy tego typu nie stanowią znaczącej liczby i wynoszą

około 2 proc. Jednak w ostatnim czasie obserwujemy wzrost zainteresowania leasingiem pozabilansowym wśród firm średniej wielkości — mówi Robert Buško.

Jednak na razie z pozabilansowego leasingu operacyjnego korzystają w Polsce głównie oddziały i przedstawicielstwa międzynarodowych koncernów.

— Głównym powodem, dla których decydują się one na ten typ leasingu, są wewnętrzne zalecenia i procedury ich central. Często dochodzi także do sytuacji, w której koncerny zawierają z wielkimi instytucjami leasingowymi umowy na pozabilansowy leasing operacyjny, które automatycznie obejmują także jego wszystkie lokalne

oddziały. Leasing pozabilansowy stanowi niekiedy ułatwienie dla kierownictwa oddziałów korporacji ponieważ niewymaga stosowania czasochłonnych wewnętrznych procedur uzyskiwania zgody centrali na zaciąganie zobowiązań finansowych — uważa Marcin Czapiewski.

Marcin Musioł

m.musiol@pb.pl ☎ 022-333-98-15

WARUNKI UMOWY

■ Nie może zawierać klauzul przenoszących własność przedmiotu na leasingobiorcę po zakończeniu okresu, na jaki została zawarta.

■ Nie może zawierać prawa do nabycia przedmiotu przez korzystającego, po zakończeniu okresu, na jaki została zawarta, po cenie niższej od wartości rynkowej z dnia nabycia.

■ Okres, na jaki została zawarta, nie może być dłuższy niż 3/4 części przewidywanego okresu ekonomicznej użyteczności środka trwałego.

■ Suma opłat, pomniejszonych o dyskonto, ustalona w dniu zawarcia umowy i przypadająca do zapłaty w okresie jej obowiązywania, nie może przekroczyć 90 proc. wartości rynkowej przedmiotu umowy.

■ Nie może zawierać przyrzeczenia do zawarcia z leasingobiorcą kolejnej umowy o odpłatne użytkowanie tego samego przedmiotu lub przedłużenia umowy dotychczasowej, na warunkach korzystniejszych od przewidzianych w dotychczasowej umowie.

■ Nie może przewidywać możliwości jej wypowiedzenia, w którym umieszczono zastrzeżenie, że wszelkie powstałe z tego tytułu koszty i straty poniesione przez finansującego pokrywa korzystający.

■ Przedmiot umowy nie może zostać dostosowany do indywidualnych potrzeb korzystającego.

Niespełnienie choćby jednego ze wskazanych warunków powoduje przekwalifikowanie umowy do kategorii standardowego leasingu operacyjnego.

Źródło: Raiffeisen-Leasing Polska