

MACIEJ KRAMAREK

EKONOMICZNA TREŚĆ INSTYTUCJI LEASINGU

Własność wyznacza w sztywny sposób zakres możliwych do zaspokojenia funkcji ekonomicznych. Wraz z rozwojem technologicznym uwidaczniało się coraz więcej rozbieżności między tym zakresem a zapotrzebowaniem zgłaszanym przez praktykę gospodarczą, usunięcie ich za pomocą tradycyjnych rozwiązań stawało się coraz trudniejsze, lub wręcz niemożliwe. Leasing stanowi alternatywę natychmiastowego zakupu, wyznaczając bardziej funkcjonalne niż własność ramy dla kształtowania sposobów korzystania z przedmiotu. Umowną relację między leasingodawcą a leasingoborcą można elastyczniej dostosować do preferencji, które na danym etapie rozwoju ekonomiczno-technologicznego są wiodące.

Powyższe stwierdzenia nie prowadzą do relatywizmu uzależniającego rozważania na temat leasingu od określonego miejsca i czasu. Lokalny porządek prawny nie może stanowić punktu odniesienia w poszukiwaniach istoty leasingu, ponieważ przepisy (kodeks cywilny, prawo podatkowe) mogą w realizacji zgłaszanego przez praktykę gospodarczą zapotrzebowania pomagać lub przeszkadzać. Mogą być zgodne z misją leasingu jako umożliwianiem dostępu do cech użytkowych lub z nią kolidować. Mogą również, z uwagi na podporządkowanie doraźnym celom fiskalnymi, wprowadzać terminologię sprzeczną z tradycyjnymi nazwami. Tym samym uzasadnione staje się poszukiwanie ponadustrojowej¹ istoty leasingu, mogącej stanowić narzędzie w procesie interpretowania rozwiązań funkcjonujących w praktyce.

Krytyka porównywania poszczególnych porządków prawnych jako metody rekonstruowania cech konstytutywnych leasingu prowadzi do sformułowania pytania o sposób pojmowania istoty leasingu i adekwatną metodę jej poszukiwania. Sama elastyczność ram nie może być traktowana jako satysfakcjonujący wyróżnik. Przyjęcie założenia, że istnieje ponadustrojowa istota leasingu, umożliwia realizację atrakcyjnego metodologicznie zamierzenia badawczego polegającego na kolejnym rekonstruowaniu:

- istoty leasingu jako zakresu możliwych sposobów korzystania z przedmiotu,
- potencjalnych funkcji ekonomicznych leasingu (implikowanych przez jego istotę),
- relacji między istniejącym lokalnym porządkiem prawnym a istotą leasingu,
- relacji między potencjalnymi a faktycznie pełnionymi funkcjami,
- oceny struktury czynników (prawnych i ekonomicznych) określających specyfikę leasingu jako zjawiska występującego w określonym miejscu i czasie.

¹ Ponadustrojowej w rozumieniu: ponad ustrojem lokalnych regulacji prawnych.

Metodologiczna atrakcyjność powyższej sekwencji badań nie może skłaniać do apriorycznego przesądzenia kwestii istnienia cech konstytutywnych leasingu. W prezentowanym artykule przyjęto, że istota leasingu oznacza zespół cech odróżniających tę formę dostępu do rzeczy od własności i najmu; nie w zakresie aspektów prawnych stanowiących formę, a ekonomicznych funkcji stanowiących rację jej stosowania. Tym samym artykuł dotyczy pierwszego etapu spośród wymienionego ciągu zagadnień badawczych².

Chcąc zrekonstruować istotę rozumianą jako zespół cech konstytutywnych w odniesieniu do własności i najmu, skoncentrowano się na kryteriach podziału leasingu na wariant finansowy – jako nawiązujący do sprzedaży i wariant operacyjny – jako nawiązujący do najmu. Założono, że przyjęcie określonych kryteriów podziału stanowi w konsekwencji element przesądzający o treści lokalnych uwarunkowań.

Tok prezentowanego wywodu podzielono na części poświęcone kolejno:

- 1) implikacjom stosowanych kryteriów podziału leasingu na rodzaje dla sposobu pojmowania istoty leasingu,
- 2) pojęciu raty kapitałowej jako przejawu niespójności w pojmowaniu prawnej i ekonomicznej istoty leasingu,
- 3) powodom występowania różnic wysokości opłat w poszczególnych rodzajach leasingu.

I. KRYTERIA PODZIAŁU A ISTOTA LEASINGU

Kwestia sprecyzowania kryterium podziału leasingu jest równie trudna, jak kwestia zdefiniowania jego istoty:

Trafnie podnosi się w doktrynie, że formułowaniu jednolitej oceny prawno-ekonomicznych aspektów leasingu nie sprzyja okoliczność, że w poszczególnych krajach instytucja ta uzyskuje zróżnicowane kształty prawne. Nie ułatwia tego zabiegu także fakt, iż znaczne różnice w pojmowaniu tej figury jurydycznej cechują również praktykę. Wypowiedzi ocenne uzyskują najczęściej postać uogólnioną. Nie uwzględniają one bowiem tego, że pełniejszą ocenę leasingu uzyskaloby się dopiero wówczas, gdyby się poddało stosownej analizie poszczególne typy (postacie) leasingu³.

W podstawowej klasyfikacji wyróżnia się wariant finansowy i operacyjny. Konwencja UNIDROIT, odnosząca się do leasingu finansowego, zawiera następujące zapisy:

Rozdział I. Zakres stosowania oraz przepisy ogólne

Artykuł 1

1. Niniejsza Konwencja reguluje transakcję leasingu finansowego, opisaną w ustępie 2, w której jedna strona (leasingodawca):
 - a) na życzenie drugiej strony (leasingobiorcy) zawiera umowę (umowa dostawy) z osobą trzecią (dostawca), na mocy której leasingodawca nabywa urządzenia, dobra kapitałowe lub inny sprzęt na warunkach zaakceptowanych przez leasingobiorcę; oraz

² Zagadnienia stanowiące przedmiot pozostałych etapów stanowią przedmiot publikacji wyszczególnionych w Internecie na stronie autora w ramach portalu: nauka-polska.pl.

³ L. Stecki, *Leasing*, TNOiK, Dom Organizatora, Toruń 1999, s. 57.

- b) zawiera umowę (umowa leasingowa) z leasingobiorcą, uprawniającą leasingobiorcę do korzystania ze sprzętu w zamian za płatność czynszu.
2. Transakcja leasingu finansowego, o której mowa w poprzednim ustępie, jest transakcją składającą się z następujących cech:
 - a) leasingobiorca określa sprzęt i wybiera dostawcę bez polegania w głównej mierze na umiejętnościach i ocenie leasingodawcy;
 - b) sprzęt jest nabywany przez leasingodawcę w związku z umową leasingową, która według rozróżnienia dostawcy została już zawarta lub zostanie zawarta między leasingodawcą a leasingobiorcą; oraz
 - c) czynsz płacony na podstawie umowy leasingowej jest obliczany w taki sposób, aby wziąć pod uwagę w szczególności umorzenie całości lub znacznej części kosztu sprzętu.
3. Niniejsza Konwencja ma zastosowanie bez względu na to, czy leasingobiorca posiada, czy też nabywa później opcję zakupu sprzętu lub jego zatrzymania na zasadzie leasingu przez kolejny okres, oraz bez względu na to, czy płaci za niego cenę nominalną, czy też czynsz⁴.

Z przytoczonego cytatu wynika:

1) rozróżnienie umowy i transakcji leasingu: ekonomiczna struktura transakcji leasingu i wynikający z niej pierwotny charakter umowy dostawy w stosunku do umowy leasingu:

- decyzja przyszłego leasingobiorcy o zamiarze korzystania z dobra,
- zamówienie dobra przez leasingodawcę w celu wyleasingowania,
- udostępnienie dostarczonego dobra leasingodawcy,

2) wykluczenie kwestii nabycia przedmiotu po okresie leasingu jako kryterium rozstrzygania o charakterze zawartej umowy,

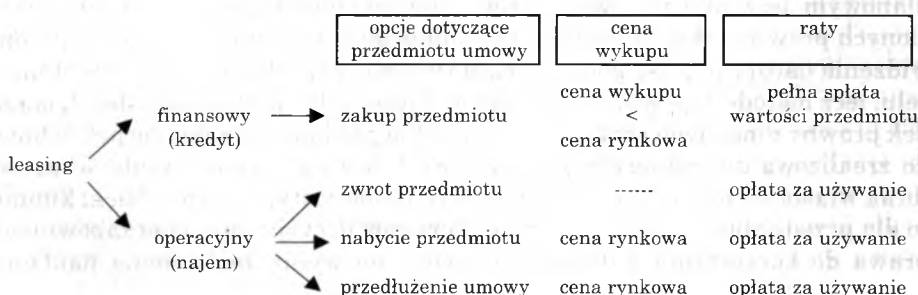
3) ekonomiczny cel zawartej umowy: stworzenie leasingobiorcy możliwości korzystania z przedmiotu w zamian za płacenie czynszu,

4) relacja wysokości czynszu do kosztu przedmiotu.

Pomijając w tym miejscu kwestię konsekwencji rozróżnienia transakcji i umowy leasingu, w świetle Konwencji pierwszoplanowego znaczenia nabiera pytanie: co odróżnia leasing finansowy i operacyjny jako dwa rodzaje leasingu, skoro kryterium tym nie jest nabycie przedmiotu?

Rysunek 1

Tradycyjny podział na leasing finansowy i operacyjny⁵



⁴ UNIDROIT Convention on International Financial Leasing, opracowana w 1998 r. pod auspicjami Instytutu Unifikacji Prawa Prywatnego (UNIDROIT) z siedzibą w Rzymie; por. J. Poczobut, *Umowa leasingu w prawie krajowym i międzynarodowym*, Pegaz, Warszawa 1994.

⁵ Źródło: opracowanie własne; por. M. Golda, *Leasing – zagadnienia prawne*, Difin, Warszawa 1999; U. Hastedt, W. Mellwig, *Leasing (Rechtliche und ökonomische Grundlagen)*, Recht und Wirtschaft Verlag, Heidelberg 1998.

Autorzy Konwencji zaprzeczają jednoznaczności powyższego podziału poprzez stwierdzenie oznaczające uniezależnienie rodzaju leasingu od istnienia opcji zakupu przedmiotu. Kwestii tej zwykło się przypisywać fundamentalne znaczenie nie tylko z prawnego, ale i ekonomicznego punktu widzenia, wiążąc losy własności przedmiotu leasingu z podatkową kwalifikacją umowy, jak również wysokością leasingowego czynszu⁶.

Wskazówkę dla dalszych dociekań kryterium rozróżniającego rodzaje leasingu na gruncie Konwencji UNIDROIT stanowi stwierdzenie, iż:

[...] czynsz płacony na podstawie umowy leasingowej jest obliczany w taki sposób, aby wziąć pod uwagę w szczególności umorzenie całości lub znacznej części kosztu sprzętu.

Z ekonomicznego punktu widzenia zalecenie to jest jednak wysoce nieprecyzyjne i nie można go w takiej postaci porównywać z konsekwencjami ekonomicznymi własności. Po zlikwidowaniu enigmatycznego charakteru dyrektywy „wziąć pod uwagę w szczególności umorzenie...”, poprzez zastąpienie jej określeniem jednoznacznym „skalkulować na poziomie nie niższym niż...”, pozostaje dowolność wynikająca ze sformułowania „całości lub znacznej części kosztu sprzętu”. Dopiero zmiana tego sformułowania na zapis „całości kosztu sprzętu” czyniłoby z Konwencji jednoznaczne kryterium rozróżnienia leasingu finansowego i operacyjnego. Na użytek prowadzonych rozważań przyjęto, że: różnica pomiędzy leasingiem operacyjnym a finansowym, powstająca w wyniku zastosowania kryterium wartości opłat, polega na tym, że czynsz z tytułu leasingu finansowego wymaga uwzględnienia całości kosztów związanych z nabyciem przedmiotu.

Pomimo wskazanego braku precyzji Konwencja UNIDROIT zasadnie ukierunkowuje poszukiwania cech konstytutywnych wariantu finansowego i operacyjnego na aspekty ekonomiczne, w odróżnieniu od podejścia formalistycznego wiążącego kryterium kwalifikowania rodzaju leasingu nie z funkcjami i prawami, a instytucją własności jako taką⁷. Pierwszoplanowego znaczenia nabiera kalkulacja nakładów i korzyści implikowanych przez zapisy umowy leasingu. Podejście takie nie eliminuje kwestii własności jako znaczącej dla instytucji leasingu. Stawia ją natomiast w innym kontekście: nie formalnym i pierwszoplanowym, lecz jako możliwą (ale nie wyłączną) formę zagwarantowania określonych praw w zakresie szeroko rozumianego korzystania z rzeczy. Z punktu widzenia natury procesu gospodarczego własność środka produkcji nie stanowi celu, lecz metodę zapewnienia możliwości jego wykorzystywania. Jeżeli porządek prawny umożliwia korzystanie ze środka produkcji w zakresie potrzebnym do zrealizowania zamierzeń produkcyjnych bez nabywania tytułu własności (brak własności nie rodzi ryzyk, które wyłączone zostają jedynie dzięki kupnu), to dla przedsiębiorcy kryterium podejmowanej decyzji o sposobie zapewnienia prawa do korzystania z dobra jest wyłącznie wynik zestawienia nakładów

⁶ Por. M. P. Żyrek, *Leasing w podatkach i księgowości*, Difin, Warszawa 1999; P. Podrecki, *Leasing: charakterystyka prawna umowy*, Uniwersytet Jagielloński, Kraków 1993; J. Poczubot, *Umowa leasingu*, C. H. Beck, Warszawa 2002; J. Brol, *Umowa leasingu*, LexisNexis, Warszawa 2002; U. Hastedt, W. Mellwig, op. cit.; W. Mellwig, *Besteuerung und Kauf/Leasing-Entscheidung*, „Zeitschrift für Betriebswirtschaftliche Forschung” 1983, nr 35; A. Bordewin, N. Tonner, *Leasing in Steuerrecht*, C. F. Müller Verlag, Heidelberg 2003.

⁷ Powyższe podejście zachęca do porzucenia prawnego aspektu jako formalistycznego i wtórnego do ekonomicznego wymiaru relacji między leasingodawcą a leasingobiorcą.

i kosztów⁸. Kupno jest atrakcyjną alternatywą tylko wówczas, gdy stanowi tańszy sposób korzystania z rzeczy niż inne dostępne formy.

Uwzględnienie przy interpretacji istoty leasingu aspektu wartości użytkowych (ekonomicznych) jako pierwszoplanowego znajduje coraz szersze uznanie również w publikacjach prawnych. Przypisuje się w nich jednak znaczenie kryterium podziału leasingu nie sumie dokonanych opłat, lecz czasowi trwania umowy:

Celem umowy leasingu finansowego jest włączenie oddanego w użytkowanie środka produkcji w skład przedsiębiorstwa użytkownika na cały lub prawie cały okres przewidziany dla ekonomicznego wykorzystania maszyny lub urządzenia. Po zakończeniu takiego stosunku prawnego w zasadzie nie przewiduje się już dalszego produkcyjnego wykorzystania maszyny lub urządzenia, ponieważ ulegają one ekonomicznemu zużyciu i nie przedstawiają już żadnej wartości ekonomicznej⁹.

Chcąc określić relację zakresów rodzajów leasingu opartych na kryterium wartości spłaconych rat w stosunku do wartości przedmiotu i czasu trwania umowy w stosunku do czasu użyteczności przedmiotu, konieczne staje się dokonanie szeregu ustaleń terminologicznych:

Rysunek 2

Zakresy pojęć związanych z klasyfikacją leasingu¹⁰

Ti czas fizycznego istnienia przedmiotu		
Tp czas gospodarczej przydatności przedmiotu		korekta 1
Th czas przewidywanej przydatności	korekta 2	
Kp koszt przedmiotu		
Kk koszt nabycia (cena) przedmiotu	Kf koszty finansowe	M marża leasingodawcy
Pł płatności leasingowe (suma)		
Pu opłaty regulowane w trakcie trwania umowy (czynsz)		Pk ewentualna cena wykupu przedmiotu
C1 rata kapitałowa	C2 cena pieniądza	
		C3 marża

oraz że:

- przedmiot leasingu = przedmiot = rzecz¹¹,
- raty = opłaty,
- ϖ (**Th**) – rozkład w czasie gospodarczej przydatności przedmiotu,

⁸ Emocjonalne aspekty własności można zaakceptować w odniesieniu do dóbr konsumpcyjnych (rodowa nieruchomości), ale nie w odniesieniu do środków produkcji.

⁹ P. Podrecki, op. cit., s. 13.

¹⁰ Źródło: opracowanie własne.

¹¹ Kwestia relacji między zakresem pojęcia przedmiotu a rzeczy nabiera znaczenia na późniejszym etapie analizy.

- ϖ (**Pu**) – rozkład w czasie zaplanowanych opłat czynszowych,
- **T** – planowany czas trwania umowy leasingu,
- **t** – czas, jaki upłynął od zawarcia umowy,
- **Wp** – aktualna wartość przedmiotu; **Wp** jest funkcją (**t**) równą wartości rynkowej i zależy od: ϖ (**Th**).

Dla zwiększenia czytelność wywodu przyjęto następujące założenia idealizacyjne:

- 1) **Ti** = **Tp**; fizyczne istnienie = czas gospodarczej przydatności,
- 2) **Tp** = **Th**; czas gospodarczej przydatności = czas przewidywanej przydatności,
- 3) **C2** = 0; w rachunku nie uwzględnia się ceny pieniądza w czasie,
- 4) **C3** = 0; w rachunku nie uwzględnia się marży leasingodawcy,
- 5) ϖ (**Th**) ma postać rozkładu wprost proporcjonalnego: na taką samą część (%) czasu gospodarczej przydatności przedmiotu, przypada taka sama część (%) utraty tej przydatności,
- 6) ϖ (**Pu**) ma postać rozkładu wprost proporcjonalnego: na taką samą część (%) rozkład płatności (**Pu**) w czasie trwania umowy jest równomierny.

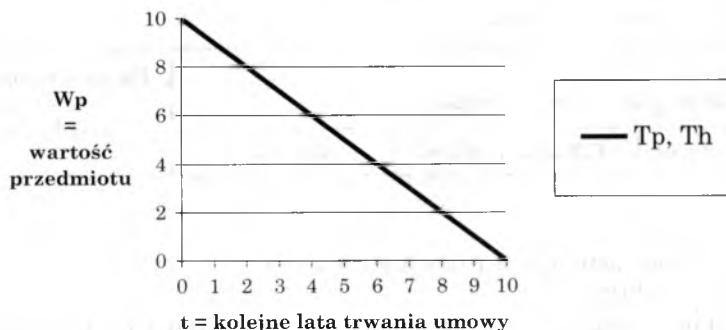
Określenie zakresu rodzajów leasingu w zależności od kryterium wartości opłat i kryterium czasu polega na porównaniu współzależności dwóch procesów zachodzących w trakcie trwania umowy leasingu:

- użytkowego, polegającego na utracie wartości rynkowej przedmiotu z uwagi na upływ czasu,
- finansowego, polegającego na uiszczaniu opłat leasingowych (ich relacji do wartości przedmiotu).

Przyjmując okres gospodarczej przydatności przedmiotu umowy na 10 lat (**Ti** = **Tp** = **Th**), otrzymujemy w kontekście przyjętych założeń następującą zależność:

Rysunek 3

Relacja spadku wartości przedmiotu do czasu umowy leasingu¹²



Powyższa relacja zawiera jedno dodatkowe założenie niewymienione w ramach założeń idealizacyjnych: **Tp** = **T**. Oznacza ono, że czas trwania umowy jest równy przewidywanej przydatności gospodarczej przedmiotu. Przyjęcie

¹² Źródło: opracowanie własne.

tego założenia powoduje zrównanie skutków zastosowania kryterium czasu i wartości przy wyróżnianiu rodzajów leasingu.

Analizując relacje między procesem użytkowym, polegającym na utracie wartości przedmiotu z uwagi na upływ czasu (niezależnie od tego, czy przedmiot jest używany, czy opłaty leasingowe są regulowane oraz w jakiej wysokości następuje utrata wartości przedmiotu), a finansowym, polegającym na uiszczaniu opłat (ich relacji do wartości przedmiotu), konieczne staje się uwzględnienie możliwości, iż T_p nie jest równe T .

Wartość przedmiotu została zdefiniowana w taki sposób, że odzwierciedla proces utraty wartości użytkowej, determinujący jego wartość rynkową. W konsekwencji, do zobrazowanej na rysunku 3 relacji między wartością przedmiotu a czasem trwania umowy (opartej na założeniu, że $T_p = T_h = T$) można odnieść trzy potencjalne sposoby regulowania opłat leasingowych; wszystkie spełniające warunek, że opłaty regulowane w trakcie trwania umowy (P_u) są rozłożone proporcjonalnie do czasu jej trwania, lecz nie wszystkie spełniające warunek, iż wszystkie opłaty leasingowe ($P_l = P_u + \text{wykup}$) są rozłożone proporcjonalnie do czasu trwania umowy.

Dopuszczona różnica między rozkładem P_u a rozkładem P_l skutkuje możliwością wystąpienia następujących przypadków tempa regulowania czynszu w stosunku do wartości rynkowej przedmiotu:

R = równym utracie wartości przedmiotu:

$$W_p = P_l - \Sigma (C1).$$

S = szybszym od utraty wartości przedmiotu:

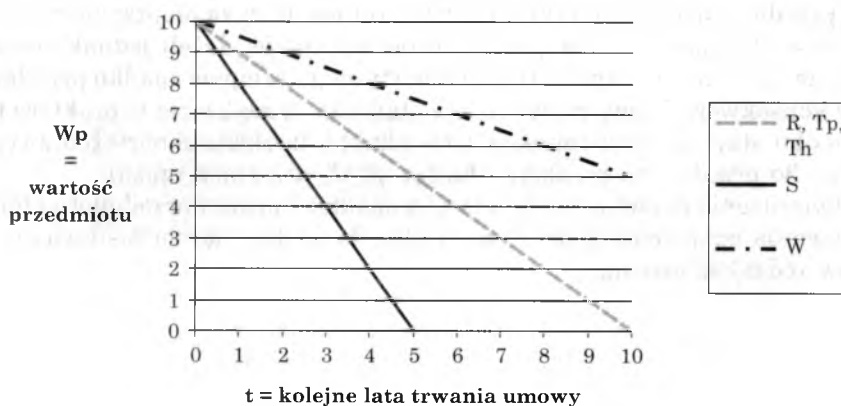
$$W_p < P_l - \Sigma (C1).$$

W = wolniejszym od utraty wartości przedmiotu:

$$W_p > P_l - \Sigma (C1).$$

Rysunek 4

Relacja spadku wartości przedmiotu (W_p) do czasu umowy leasingu (T_p) w porównaniu z tempem regulowania opłat leasingowych (P_l)¹³



¹³ Źródło: opracowanie własne.

W przypadku **R**, niezależnie od tego, w którym roku używania przedmiotu zakończona zostałaby umowa, jego cena rynkowa będzie równa cenie początkowej pomniejszonej o dokonane już spłaty czynszu $\{\Sigma (C1)\}$. Wartość odkupu przedmiotu (wartość rezydualna), rozumiana jako zapłata za niespłaconą w ramach czynszu (**Pu**) część kosztów przedmiotu (**Kp**), pokrywa się z ceną rynkową. Sam fakt pozostawienia opcji wykupu przedmiotu jako sposobu zakończenia umowy leasingu nie ma z ekonomicznego punktu widzenia istotnego znaczenia (nie jest wartościowy), jeżeli wykup ten ma się odbyć po cenie rynkowej; leasingobiorca może nabyć taki sam przedmiot na rynku za taką samą cenę.

W przypadku **S** wysokość spłacanych opłat leasingowych wyprzedza wysokość spadku wartości rynkowej (ceny) przedmiotu. W momencie zakończenia umowy wystąpi dodatnia różnica pomiędzy ceną rynkową a ceną początkową, pomniejszoną o sumę dokonanych spłat. Leasingobiorcy przynależy wówczas prawo odkupienia przedmiotu leasingu po cenie niższej od wartości rynkowej.

W przypadku **W** wysokość spłacanych opłat leasingowych jest wolniejsza od wysokości spadku ceny przedmiotu. W momencie zakończenia umowy wystąpi ujemna różnica pomiędzy ceną rynkową a ceną początkową, pomniejszoną o sumę dokonanych spłat. Leasingodawca, aby nie ponieść straty, będzie się domagał zagwarantowania przez leasingobiorcę, że odkupi przedmiot po cenie wyższej od rynkowej o wskazaną różnicę.

Każdy z wyróżnionych przypadków posiada określony kontekst ekonomiczny:

- w sytuacji **R** umowa leasingu może być przewidziana na okres gospodarczej użyteczności przedmiotu, a także na część tego okresu. Obie ewentualności są wysoce prawdopodobne w praktyce;

- w sytuacji **S** umowa musi być krótsza od gospodarczej użyteczności przedmiotu. Gdyby warunek ten nie został spełniony, leasingobiorca ponosiłby opłaty przekraczające cenę przedmiotu (część związana z kosztem pieniądza w niniejszym porównaniu nie jest uwzględniona). Ewentualność taka jest wysoce prawdopodobna w praktyce, pod warunkiem zapewnienia leasingobiorcy prawa odkupu za cenę inną, niższą od rynkowej;

- w sytuacji **W** umowa musi być dłuższa od okresu gospodarczej przydatności przedmiotu, co oznaczałoby płacenie rat leasingu za nieprzydatny przedmiot. Ewentualność taka w praktyce nie występuje. Jeżeli jednak zostanie uchylone założenie o równości tempa amortyzacji z tempem spadku przydatności (w konsekwencji ceny rynkowej przedmiotu), to realizacja w praktyce tego przypadku staje się ekonomicznie uzasadniona (rozłożenie obciążeń z tytułu dostępu do przedmiotu na okres dłuższy od okresu amortyzacji).

Stwierdzenia dotyczące relacji tempa spadku wartości przedmiotu i tempa regulowania opłat leasingowych prowadzą do następującego zestawienia zakresów rodzajów leasingu:

Rysunek 5

Kryteria klasyfikacji umów leasingu¹⁴

	relacja okresu trwania umowy do okresu używalności przedmiotu	relacja sumy opłat z umowy do ceny przedmiotu	relacja wysokości uiszczonych opłat leasingowych do spadku ceny rynkowej	kupno przedmiotu przez leasingobiorcę
	A	B	C	D
1	umowa trwa przez cały okres używalności	suma opłat = całą cenę przedmiotu	R tempo równe	brak sprzedaży
2			S tempo szybsze	sprzedaż
3	umowa trwa przez fragment okresu używalności	suma opłat = część ceny przedmiotu	R tempo równe	brak sprzedaży

Dzięki rozróżnieniu dokonанemu w tabeli (rysunek 5) możliwe staje się wyrażenie poszczególnych sposobów rozumienia pojęcia leasingu finansowego jako określonych zestawień cech.

Leasing finansowy według kryterium:

– prawnego **LF (p)**: zakupu przedmiotu po okresie umowy (**D** oznacza potoczne rozumienie podziału leasingu odzwierciedlone na rysunku 1, zachodzi w przypadkach 2, 3;

– kosztowy **LF (k)**: relacji sumy opłat z umowy do ceny przedmiotu (**B** oznacza także rozumienie podziału leasingu, jak w konwencji UNIDROIT), zachodzi w przypadkach: 1, 2;

– czasu **LF (t)**: relacji okresu trwania umowy do okresu używalności przedmiotu (**A** oznacza rozumienie podziału w zależności od kryterium czasu trwania umowy), zachodzi w przypadku: 1.

Oznaczając w tabeli zakresy cech spełniane przez własność (kolor szary) i najem (raster) otrzymujemy następującą relację:

Rysunek 6

Kryteria klasyfikacji umów leasingu a własność i najem¹⁵

	A	B	C	D
1	umowa trwa przez cały okres używalności	suma opłat = całą cenę przedmiotu	R tempo równe	brak sprzedaży
2			S tempo szybsze	sprzedaż
3	umowa trwa przez fragment okresu używalności	suma opłat = część ceny przedmiotu	R tempo równe	brak sprzedaży

¹⁴ Źródło: opracowanie własne.

¹⁵ Źródło: opracowanie własne.

Istnienie umowy trwającej przez cały okres używalności przedmiotu, o sumie opłat refundującej cenę przedmiotu i tempie regulowania opłat równym tempu utraty wartości użytkowej, pokrywa się z funkcjami ekonomicznymi umowy sprzedaży na raty. Jeżeli bowiem założyć, że spadek wartości użytkowej jest adekwatnie odzwierciedlony przez proces amortyzacji, to nie istnieje tytuł do doszukiwania się w umowie leasingu finansowego predyspozycji do realizacji funkcji mogących potencjalnie zostać zrealizowanymi w ramach własności z zapłatą rozłożoną w czasie. W tabeli pojawia się możliwość rozdzielenia tak rozumianego dostępu do rzeczy (w odróżnieniu od kupna) z nieprzejmowaniem przedmiotu po zakończeniu umowy. Możliwość ta rodzi dwie konsekwencje ekonomicznej natury:

- jeżeli czas gospodarczej przydatności przedmiotu (T_p) będzie faktycznie wyższy od czasu przewidywanej przydatności ($T_h = T$), to strona, przy której własność pozostaje, zyskuje możliwość zrealizowania nadzwyczajnej renty (w postaci dochodu uzyskiwanego w okresie korekty nr 2);
- jeżeli z zakończeniem T_i wiąże się konieczność fizycznej likwidacji przedmiotu, mogą wystąpić (coraz częstsze i wyższe) koszty utylizacji, które obciążą właściciela.

Wskazane rozbieżności nie wydają się jednak uzasadniać przypisania rozdzielných zakresów rozumianemu jak wyżej pojęciu leasingu finansowego i własności.

Zakres nieobjęty przez cechy sprzedaży i najmu stanowi natomiast pole: **A3**, **B3** i stanowiące konsekwencję ich zestawienia pole **C3**. Ani sprzedaż, ani najem nie przewidują bowiem możliwości zawarcia umowy na okres krótszy od czasu używalności przedmiotu, przy jednoczesnej zapłacie całości kosztów przedmiotu.

Ekonomiczne konsekwencje rozerwania proporcji między utratą wartości użytkowej a kosztami powoduje, że umowa taka nie rodzi skutków ekonomicznych, jak sprzedaż lub najem, ponieważ czynsz, wyprzedzając amortyzację przedmiotu, generuje zasadniczo wyższe koszty. Jednocześnie podstawową ekonomiczną różnicę w stosunku do najmu rodzi gwarancja, jaką w tego typu umowach uzyskuje udostępniający przedmiot, że w przewidywanym okresie jego gospodarczej przydatności nie zaistnieje konieczność poszukiwania nowego korzystającego; umowa gwarantuje zwrot całych kosztów nabycia.

Reasumując powyższe spostrzeżenia, należy stwierdzić, że istota leasingu, rozumiana jako różnica w stosunku do potencjalnych funkcji sprzedaży i najmu, polega na możliwości:

- od strony korzystającego i finansującego – rozdzielenia obciążeń wynikających z utraty wartości użytkowej przedmiotu (a odzwierciedlanych amortyzacją) od przepływów finansowych stanowiących w zależności od strony przychód lub koszty,
- od strony finansującego – zlikwidowania ryzyka konieczności poszukiwania nowego korzystającego w trakcie przewidywanej używalności przedmiotu.

Na ile tak rozumiana istota leasingu jest respektowana przez konkretne ustroje prawne, stanowi przedmiot oddzielnego etapu analiz. Etap następny, związany ze sprecyzowaniem zakresu funkcji ekonomicznych, jakie rodzi przyjęcie poszczególnych kryteriów jego podziału, wymaga sprecyzowania pojęcia raty kapitałowej.

II. POJĘCIE RATY KAPITAŁOWEJ A KLASYFIKACJA LEASINGU

Prawne podejście do leasingu finansowego jako sposobu zakupu przedmiotu, natomiast do leasingu operacyjnego jako sposobu jego czasowego użytkowania (najmu), skutkuje rozpowszechnieniem zarówno w prawnej, jak i ekonomicznej literaturze stwierdzenia, że opłata w leasingu finansowym zawiera część kapitałową (ponieważ ma nastąpić wykup), natomiast opłata operacyjna jej nie zawiera (wartość przedmiotu nie jest spłacana). Stwierdzenie to nie budziłoby sprzeciwu, gdyby pod pojęciem raty kapitałowej była rozumiana wartość istniejąca niezależnie od rodzaju leasingu, a zmieniająca jedynie swoją nominalną nazwę z uwagi na aspekty ewidencyjno-rachunkowe. Lektura przedmiotowych stwierdzeń prowadzi jednak do wniosku, że pod pojęciem raty kapitałowej rozumiana jest wartość, która występuje w leasingu finansowym, a nie występuje w leasingu operacyjnym, czyniąc raty operacyjne mniejszymi od finansowych:

Wiadomo, że leasing obejmujący cały okres gospodarczej użyteczności przedmiotu ma zarazem to do siebie, że na leasingobiorcy ciąży obowiązek pełnego pokrycia globalnej wartości leasingowej tegoż przedmiotu. Rzecz zrozumiała, iż występujące w ramach tamtego typu leasingu opłaty muszą być kształtowane w znaczącej wysokości. Cechą zaś przedstawianego obecnie leasingu [operacyjnego] jest to, że wysokość takich opłat może pozostawać na niższym pułapie¹⁶.

Zawarty w cytowanym stwierdzeniu pogląd, można rozumieć na dwa sposoby w zależności od czasu, w jakim dokonuje się porównania wysokości rat:

- a) suma opłat leasingu finansowego i suma opłat leasingu operacyjnego odnosi się do tej samej części okresu gospodarczej użyteczności przedmiotu,
- b) suma opłat leasingu finansowego odnosi się do całości okresu gospodarczej użyteczności przedmiotu a suma opłat leasingu operacyjnego do części tego okresu.

Obie interpretacje, podobnie jak wypowiedzi przypisujące tylko leasingowi finansowemu istnienie raty kapitałowej (rozumianej jako spłata wartości przedmiotu), są stwierdzeniami obciążonymi błędem: a) oznacza stwierdzenie nieprawdziwe, natomiast b) stanowi wynik popełnienia błędu metodologicznego¹⁷.

Pierwsze zdanie przytoczonego cytatu („leasing obejmujący cały okres gospodarczej użyteczności przedmiotu ma zarazem to do siebie, że na leasingobiorcy ciąży obowiązek pełnego pokrycia globalnej wartości leasingowej tegoż przedmiotu”) jest prawdziwe. Nie jest jednak jasne, dlaczego wysokość opłat w leasingu obejmującym część okresu gospodarczej użyteczności ma zawsze pozostawać (przy zachowaniu tożsamości porównywanego okresu) na niższym poziomie niż w okresie obejmującym cały okres użyteczności (nawet zakładając proporcjonalny do czasu rozkład leasingowego czynszu).

Jeżeli okres umowy obejmuje część gospodarczej użyteczności, możliwe są dwie sytuacje (por. rysunek 5):

– ABCD/2 – gdy suma opłat pokrywa całą cenę przedmiotu: wówczas następuje sprzedaż, a część opłat musi przyjąć postać ceny sprzedaży. W efekcie

¹⁶ L. Stecki, op. cit., s. 311.

¹⁷ W rozważaniach na temat pojęcia opłaty kapitałowej wykorzystuję terminologię i założenia wprowadzone w pierwszym punkcie artykułu.

suma opłat takiej umowy ($P_l = P_u + P_k$) jest taka sama jak w przypadku umowy dotyczącej całego okresu użyteczności przedmiotu,

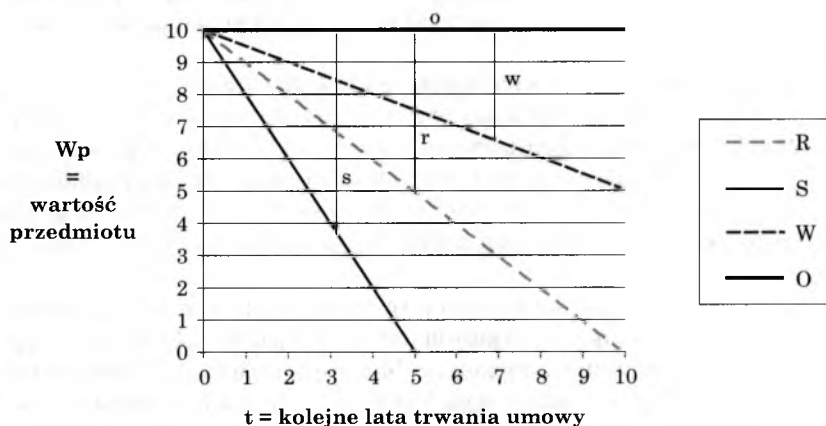
– ABCD/3 – gdy suma opłat pokrywa część ceny przedmiotu, a więc sprzedaż nie może nastąpić.

Istnienie przypadku 3 uzasadnia jedynie istnienie różnicy między sumą wszystkich opłat poniesionych z tytułu leasingowania danego przedmiotu (w ramach leasingu finansowego) a opłatami uiszczonymi w ramach jednej z kilku umów operacyjnych zawieranych na udostępnienie danego przedmiotu (interpretacja b). Nadawanie tak rozumianej różnicy opłat rangi cechy różniacej leasing finansowy i operacyjny jest jednak bezpodstawne, gdyż nie można porównywać sumy opłat z jednej umowy z opłatami z umowy innej, obu zawartych na ten sam przedmiot, ale na różne okresy.

Przy zobrazowaniu kwestii wiążących się z pojęciem raty kapitałowej pomocna jest relacja między zaktualizowaną wartością przedmiotu (W_p), tzn. wartością rynkową, a sumą dokonanych spłat (rysunek 7).

Rysunek 7

Relacja wartości przedmiotu (W_p) do sumy dokonanych spłat¹⁸



Jeżeli rata kapitałowa rozumiana jest jako spłata wartości początkowej przedmiotu, to w przypadku tempa spłat:

- R, wielkość raty kapitałowej wynosi: $r = O - R$,
- S, wielkość raty kapitałowej wynosi: $s = O - S$,
- W, wielkość raty kapitałowej wynosi: $w = O - W$.

Wszystkie trzy warianty uwiadcniają, że w ratach leasingowych zawsze uiszczana jest część ceny początkowej przedmiotu (rata kapitałowa). Wartość ta może różnić się od realnej utraty wartości przedmiotu (przypadek W i S), ale występuje zawsze. Gdyby założyć, że w kalkulacji raty operacyjnej nie uwzględniono części rekompensującej utratę wartości przez przedmiot, prowadziłoby to do stwierdzenia, że przedmiot ten nie traci z czasem na wartości (przebieg jego wartości rynkowej pokrywałby się z linią O), co stanowiłoby ekonomiczne *perpetuum mobile*.

¹⁸ Źródło: opracowanie własne.

Autorzy stwierdzeń o wyższości raty leasingu finansowego nad ratą leasingu operacyjnego, zasugerowani prawnym aspektem wykupu własności nie uwzględnili, że niezależnie od faktu sprzedania przedmiotu oraz okresu trwania umowy, czasowe udostępnienie przedmiotu zawsze wiąże się z konsumpcją części jego wartości, która nie jest nieograniczona. Jeżeli korzystanie z przedmiotu postrzega się jako zużywanie ograniczonego w czasie zasobu, to w każdej formie zapłaty (niezależnie od prawnej formuły wiążącej udostępniającego przedmiot z korzystającym z przedmiotu) konieczne jest uwzględnienie wyczerpywania się (ograniczoności) tego zasobu, co odzwierciedla księgowa kategoria amortyzacji.

Jeżeli rata operacyjna byłaby faktycznie (za ten sam okres) niższa niż rata finansowa, to suma rat operacyjnych za okres udostępniania przedmiotu byłaby niższa niż suma rat finansowych pokrywających koszt nabycia przedmiotu. Tym samym leasingodawca nie otrzymałby zwrotu wartości jego nabycia.

Przy poszukiwaniu powodów popełnienia tak oczywistego błędu w zakresie ekonomicznych skutków korzystania zorientowanego na wykup (leasing finansowy) i korzystania nie zorientowanego na wykup (wariant operacyjny), nasuwa się przypuszczenie, iż utożsamione zostało pojęcie raty kapitałowej z wartością $(s - r)$. Wartość ta, stanowiąca nadwyżkę spłaty ceny początkowej ponad wartość rynkową, może faktycznie wystąpić wyłącznie w leasingu finansowym. Jej zaistnienie przesądza o konieczności sprzedaży przedmiotu po cenie niższej od rynkowej. Zaakceptowanie określania wskazanej różnicy jako opłaty kapitałowej jest jednak nieporozumieniem na gruncie jego powszechnie uznawanej treści ekonomicznej.

Występowanie wartości $s - r$, mimo że ma miejsce tylko w ramach leasingu finansowego, nie może zostać przyjęte jako kryterium rozróżnienia rodzajów leasingu: w wariantcie finansowym możliwy jest przypadek $s = r$, który jest również możliwy w wariantcie operacyjnym.

Reasumując rozważania dotyczące relacji wysokości opłat leasingu finansowego i operacyjnego, należy stwierdzić, że w skład każdej raty leasingowej (finansowej lub operacyjnej) wchodzi trzy elementy.

Pierwszy wynika z umarzania wartości przedmiotu w czasie. Dopuszczalne są różne metody księgowe tego umarzania (w zależności od specyfiki przedmiotu, obowiązujących przepisów czy preferencji finansowych), jednak nie można rozdzielić utraty wartości od czasu. Z każdą jednostką czasu istnienia przedmiotu (w rozumieniu potencjalnej gotowości do wykorzystania) związana jest utrata wartości użytkowej, aż do pełnego wyczerpania. Utrata wartości jest procesem realnym i niezależnym od zamiarów stron umowy w zakresie przejęcia przedmiotu na własność. Przejście z formuły leasingu finansowego do operacyjnego zmienia status prawny i fiskalny, a także różne elementy umowne oraz ryzyko, nie zmienia jednak faktu, iż korzystający w określonym odcinku czasu korzysta z przedmiotu, musi więc ponieść koszty utraty jego wartości (jego umorzenia). Nie ma uzasadnienia dla nieobciążenia biorcy operacyjnego kosztami amortyzacji. Gdyby tak postąpić, dokonywane rozliczenie przestałoby być adekwatne do zachodzącego realnie procesu, a opłata nie odzwierciedlałaby ponoszonych przez dawcę kosztów.

Drugim elementem składowym opłaty jest marża leasingodawcy (finansującego), która zależy od rynkowej wyceny atrakcyjności świadczonej usługi: wynikającej z pełnionych funkcji ekonomicznych oraz relacji popytu i podaży.

Trzeci element to cena pieniądza wynikająca z obowiązującej stopy procentowej i salda pozostającego do spłaty.

III. EKONOMICZNE POWODY RÓŻNICY WYSOKOŚCI OPŁAT W RODZAJACH LEASINGU

Chcąc odnieść uwagi dotyczące wysokości opłat uiszczanych w ramach poszczególnych rodzajów leasingu do kontekstu ekonomicznego, w jakim umowy te są zawierane, należy uchylić założenia idealizujące w zakresie: tożsamości okresu przewidywanej i faktycznej użyteczności przedmiotu ($T_p = T_h = T$), ceny pieniądza ($K_f = C_2 = 0$), marży ($C_3 = 0$), proporcjonalnego do upływu czasu spadku wartości rynkowej przedmiotu $\{\varpi(T_h)\}$, rozkładu opłat w czasie $\{\varpi(P_u)\}$.

Ekonomiczne różnice między leasingiem finansowym i operacyjnym syntetyzują się w zakresie różnych rodzajów ryzyka towarzyszącego każdej z tych umów. Uwzględnienie ryzyka pozwala sprecyzować czynniki wpływające na potencjalną rozbieżność cen finansowych i operacyjnych¹⁹:

- a) nierównomierny rozkład opłat leasingowych w czasie,
- b) różnica czasu amortyzacji i czasu faktycznego używania przedmiotu,
- c) zmiany ceny pieniądza i ceny przedmiotu,
- d) ryzyko niezrealizowania kolejnego biorcy, ryzyko niszczenia,
- e) koszty eksploatacji.

a) Zróznicowany rozkład opłat w czasie

Skoro w leasingu finansowym nabycie przedmiotu zostaje przesądzone przy zawarciu umowy (niezależnie od tego, po ilu latach nastąpi przeniesienie własności), to dawca nie musi przywiązywać wagi do bieżącego zachowania adekwatności między sumą spłaconych rat a wartością przedmiotu. Konieczność zachowania relacji (na dany moment) między umorzeniem ceny przedmiotu wynikającym z sumy zapłaconych opłat a jego rynkową wartością nie istnieje, ponieważ nie od niej zależy kwota, jaką otrzyma dawca w przypadku przedterminowego zakończenia umowy. Tym samym odchylenia są możliwe w takim zakresie, w jakim nie kolidują z funkcją gwarancyjną przedmiotu²⁰.

b) Różnica czasu amortyzacji i czasu faktycznego używania przedmiotu

W zależności od specyfiki technicznej i szybkości postępu technologicznego można spekulować co do adekwatności czasu amortyzacji do czasu faktycznej

¹⁹ Por. R. Rozwalka, M. Ankiewicz, *Leasing w praktyce*, Wydawnictwo Zrzeszenia Prawników Polskich, Warszawa 2000.

²⁰ Por. o funkcji gwarancyjnej przedmiotu leasingu: B. Borkowska, G. Wrzeszcz-Kamińska, *Franchising, faktoring, forfaiting, venture capital. Techniki finansowania firm*, Akademia Ekonomiczna im. Oskara Langego, Wrocław 1994.

używalności²¹. Leasing finansowy przesądza takie spekulacje, określając końcowe rozliczenie w momencie zawarcia umowy. Dawca sprzedaje przedmiot, kalkulując opłatę w odniesieniu do ceny nabycia, a nie do przewidywanego okresu używania. W przypadku leasingu operacyjnego dawca może zmienić punkt odniesienia i kalkulować opłaty z uwzględnieniem przewidywanego czasu używania (rysunek 2; **Tp**). W rezultacie koszt kalkulowanej utraty wartości może być niższy niż wynikający z tempa amortyzacji, co czyni ofertę operacyjną bardziej atrakcyjną od finansowej. Uatrakcyjnienie to jest jednak związane z ryzykiem: jeżeli przewidywania co do nadwyżki czasu używalności w stosunku do amortyzacji nie potwierdzą się, leasingodawca nie odzyska zwrotu kosztu zakupu przedmiotu²².

c) Zmiana ceny pieniądza

Czynnik ten ma dwa wymiary: waloryzacyjny i opcyjny. W przypadku pierwszego nie ma różnicy pomiędzy leasingiem finansowym i operacyjnym: w umowach istnieją klauzule waloryzacyjne uaktualniające cenę pieniądza w zależności od sytuacji na rynku. Rozliczenie finansowe jest stabilniejsze, gdyż cena zostaje odniesiona do wartości księgowych. W rozliczeniu ceny przedmiotu odkupowanego na zakończenie leasingu operacyjnego cena ta zostaje najczęściej odniesiona do ceny rynkowej, co tworzy obszar negocjacyjny o nieprzewidywalnym wpływie na interes każdej ze stron.

d) Ryzyko niezalezienia kolejnego biorcy

Skoro leasing finansowy obejmuje cały okres od zakupu do sprzedaży przedmiotu, to dawca nie jest obciążony ryzykiem znalezienia kolejnego biorcy lub kupca. W przypadku leasingu operacyjnego jest odwrotnie – bez kolejnego użytkownika lub kupca nie zostanie pokryty koszt inwestycji dawcy. Ryzyko to zależy od szybkości postępu technologicznego i sposobu, w jaki pierwszy biorca używał przedmiotu. Wskazane ryzyko wiąże się z możliwością wystąpienia okresów, w których przedmiot nie będzie wykorzystywany (oczekiwanie na klienta). Kalkulacja opłaty musi uwzględnić ten fakt, opierając się na danych statystycznych. Ma to istotny wpływ na jej zwiększenie.

e) Koszty eksploatacji

Z leasingiem operacyjnym (w odróżnieniu od finansowego) wiąże się tradycyjnie szereg dodatkowych usług, jakie dawca wykonuje na rzecz biorcy: serwis, ponoszenie części kosztów eksploatacyjnych oraz ubezpieczenia²³.

²¹ Por. *Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa*, red. E. Kurtys, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 1998.

²² Ze względu na to ryzyko w literaturze można spotkać pogląd, iż leasing operacyjny jest domeną producentów; G. Osbert-Pociecha, op. cit., s. 13; P. Podrecki, op. cit., s. 16.

²³ K. Kruczałak, op. cit., s. 25; zob. też odosobniony pogląd, iż w leasingu operacyjnym całe ryzyko spoczywa na leasingobiorcy; J. Zubrzycki, M. Grzybowska, M. Wieczorek-Fronia, op. cit., s. 378.

Definicyjny element różniący opłatę za używanie przedmiotu w ramach formuły finansowej i operacyjnej dotyczy ryzyka potencjalnego braku ciągłości w zagospodarowaniu oraz przedwczesnego zniszczenia przedmiotu (nie występującego w formule finansowej), co prowadzi do zwiększenia opłaty miesięcznej w wysokości gwarantującej (na zasadzie oceny prawdopodobieństwa), że przeciętna opłata zapewni pokrycie kosztów i założonej marży minimalnej.

Reasumując znaczenie wymienionych czynników, należy stwierdzić, że wbrew zacytowanemu stwierdzeniu, leasing operacyjny wymaga – ze względu na poszczególne rodzaje ryzyka, jakie rodzi dla dawcy – skalkulowania za ten sam okres używalności opłaty wyższej niż w przypadku leasingu finansowego. Obserwowana w praktyce różnica między wysokością rat wyróżnionych rodzajów leasingu nie polega na braku części kapitałowej, lecz na istnieniu odmiennych czynników ekonomicznych powodujących odchylenie opłaty miesięcznej od kwoty obejmującej zarówno część odsetkową, jak i kapitałową. Przedstawiony zakres tych czynników uwidacznia, że elementem powodującym te odchylenia jest przede wszystkim ryzyko. Nie jest to ryzyko związane z wypłacalnością klienta, niemające znaczenia w przeprowadzonych rozważaniach dotyczących różnicy między leasingiem finansowym a operacyjnym.

IV. PODSUMOWANIE

W efekcie założenia, że poszukiwania istoty leasingu są rozważaniami na temat logiki zależności między ceną nabycia przedmiotu, jego wartością rynkową, wysokością czynszu i wysokością ceny sprzedaży, sprecyzowano ekonomicznie dopuszczalne konfiguracje cech leasingu. Posługując się wypracowanym narzędziem badawczym, przeanalizowano zasadność stwierdzeń na temat raty kapitałowej jako kryterium rozróżniania rodzajów leasingu. Sprecyzowano czynniki określające wysokość opłat leasingowych w zależności od rodzaju leasingu (kryteriów jego wyróżnienia).

W kolejnym opracowaniu zaprezentowana zostanie relacja między zrekonstruowaną „teoretyczną logiką” leasingu a jego potencjalnymi funkcjami ekonomicznymi.

Dr Maciej Kramarek jest adiunktem Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu i pracownikiem Fachhochschule für Wirtschaft w Berlinie.

THE ECONOMIC NATURE OF A FINANCIAL LEASE

S u m m a r y

Financial lease is an alternative to a cash or hire purchase and is a more flexible way of acquiring the possession of the lease object, other than ownership. The possibility of adjusting to the current needs is of a significant practical value, but at the same time it poses a substantial difficulty in defining the constituent features of a financial lease. In order to understand its essence,

two related instruments were taken as a point of reference: a lease and a rental. It was assumed that the essence of a financial lease lies in the set of features that provide for a different manner of accessing a given object, being economic functions allowing the use of the object rather than a legal form of its ownership.

The results of the analysis allowed a statement that the question of the essence of a financial lease consists in considerations regarding the nature of the relations between the purchase price of the object, its market value, the amount of rent payable, and the selling price. The determination of the economically sound, or cost efficient configuration of the above parameters has become a tool used in the revision of opinions on the concept of a capital instalment as a criterion used to classify different types of lease. The differentiation between the determiners specifying the lease instalments made it possible to formulate the concluding remarks as to the essence of the financial lease.