

JANUSZ MARCINIUK

LEASING — NOWA METODA ZDOBYWANIA  
KAPITAŁU RZECZOWEGO

Każde opracowanie dotyczące leasingu<sup>1</sup> wymaga zdefiniowania tej instytucji. Konieczność taka wynika z faktu, iż do tej pory mimo ponad dwudziestoletniego okresu stosowania leasingu, nie ma wśród praktyków gospodarczych i badaczy przedmiotu, nawet w tych krajach, w których znalazł on szerokie zastosowanie, zgodności w sprawie właściwości decydujących o istocie tego zjawiska. Również w polskiej, stosunkowo nielicznej jeszcze literaturze, brak jasnej i precyzyjnej definicji leasingu<sup>2</sup>.

W części artykułu dotyczącej definicji leasingu przedstawimy najczęściej spotykane w literaturze zachodniej sposoby rozumienia instytucji leasingu, następnie zajmiemy się definicjami podawanymi przez niektóre systemy prawne, by w końcu sformułować definicję leasingu, oddającą naszym zdaniem najprecyzyjniej istotę tej instytucji. Rozważania na temat definicji leasingu uzupełnione zostaną podaniem jego genezy, rodzajów oraz wskazaniem, w końcowej części opracowania, podstawowych wad i zalet leasingu.

I. PODSTAWOWE SPOSOBY OKREŚLANIA INSTYTUCJI LEASINGU

W praktyce gospodarki kapitalistycznej znane są trzy sposoby, poza kupnem, zdobycia przez producenta potrzebnego mu do procesu produkcyjnego wyposażenia. Producent może skorzystać z leasingu, nająć wy-

<sup>1</sup> Oprócz oryginalnego terminu zaczerpniętego z języka angielskiego stosuje się dla określenia nazwy leasing w różnych krajach inne nazwy. W terminologii niemieckiej używa się takich określeń, jak: *gemietete Investitionen* i *Mietgeschäft*. We Francji używa się określenia *crédit-bail* — jest to oficjalne tłumaczenie słowa *leasing* przez ustawodawcę francuskiego.

<sup>2</sup> Por. M. Orłowski, *Leasing — nowa forma obrotu maszynami i urządzeniami*, Warszawa 1972, s. 14; M. Puławski, *Leasing — nowa forma międzynarodowego obrotu towarowego, Rola handlu zagranicznego w rozwoju społeczno-gospodarczym Polski*. Warszawa 1974, s. 279; S. Szczypiński, *Zagadnienie leasingu w zagranicznych obrotach krajów socjalistycznych*, *Handel Zagraniczny*, 1975, nr 1.

posażenie od jego wytwórcy lub też zdobyć je korzystając z instytucji tzw. finansowania najmu.

Bardzo często wszystkie trzy wyżej wymienione sposoby zdobywania kapitału rzeczowego określane są jednym mianem „leasing” bez dodatkowych wyjaśnień, czasami mówi się o tych instytucjach wziętych łącznie jako o „leasingu w szerokim tego słowa znaczeniu”, często za leasing uważa się tylko instytucję umieszczoną wyżej na pierwszej pozycji, bez wynajmu przez producenta i finansowania najmu; tak rozumiany leasing uważa się za „leasing w znaczeniu ścisłym”<sup>3</sup>.

Z leasingiem w znaczeniu ścisłym mamy do czynienia wówczas, jeśli potencjalny leasingobiorca zwraca się do firmy leasingowej (leasingodawcy) z propozycją wzięcia w użytkowanie określonego dobra. Leasingobiorca może wskazać firmie leasingowej producenta żądanego przez siebie dobra. Następnie firma leasingowa zakupuje dane dobro u producenta i na podstawie umowy leasingu przekazuje je leasingobiorcy na określony czas w użytkowanie. Leasingobiorca płaci firmie leasingowej za użytkowanie dobra ustalony w umowie leasingu czynsz. Zasadą jest, że dobro musi być całkowicie u użytkownika zamortyzowane.

Z powyższego wynika, że dla przeprowadzenia transakcji leasingu niezbędny jest trzeci podmiot gospodarczy — producent dobra, oprócz leasingodawcy i leasingobiorcy, którzy zawierają między sobą umowę leasingu.

Przez leasing w szerokim znaczeniu rozumie się wszelkie transakcje mające cokolwiek choćby wspólnego z najmem i/lub dzierżawą. Sytuacja taka panuje przede wszystkim w Stanach Zjednoczonych. W szczególności uważa się za leasing takie, wspomniane już, metody zdobywania kapitału rzeczowego, jak wynajem dóbr przez ich producentów i finansowanie najmu.

Wynajmowanie przez producentów swoich wyrobów, zamiast ich sprzedawania, znane jest od dość dawna<sup>4</sup>. Stosunek umowy przy wynajmie dobra przez producenta istnieje między dwoma partnerami: producentem (wynajmującym) i użytkownikiem (najemcą). Wynajemca zobowiązuje się do przekazania najemcy określonego dobra w użytkowanie w zamian za odpowiedni czynsz. Zobowiązuje się ponadto, i jest to jedno z głównych postanowień zawartej umowy, do konserwacji obiektu i utrzymywania go w stanie umożliwiającym jego użytkowanie<sup>5</sup>. Taki sposób zbytu swoich

<sup>3</sup> Por. D. Krause, *Die zivilrechtlichen Grundlagen des Leasing-Verfahrens*, Köln 1967, ss. 10-11; K. Frank, *Betriebswirtschaftliche Überlegungen im Hinblick auf die Beschaffung von beweglichen Anlagegegenständen unter Einschaltung von Leasing-Gesellschaften*. Karlsruhe 1967, ss. 1-4.

<sup>4</sup> Amerykańska firma produkująca m. in. aparaty telefoniczne — Bell Telephone — zaczęła wynajmować je użytkownikom już w 1877 r.

<sup>5</sup> W USA taką formę wynajmu określa się jako *maintenance leasing*.

wyrobów, obok tradycyjnej sprzedaży, stosują firmy produkujące wyroby precyzyjne, których konserwacja i naprawa przedstawiałyby ich użytkownikom dużo trudności. Bezpośrednim motywem podjęcia tego typu działalności przez producenta jest po prostu większa opłacalność stosowania wynajmu niż tradycyjnej sprzedaży<sup>6</sup>.

U podstaw stosowania finansowania najmu leży chęć przedsiębiorstw, szczególnie małych, do zwiększenia zbytu swoich wyrobów. Mechanizm takiej transakcji przedstawia się następująco: producent i przyszły użytkownik jego dobra zawierają umowę najmu o dane dobro. Następnie włącza się do istniejącego już stosunku umownego trzeci partner — instytucja finansowa, która kupuje od producenta jego wierzytelność wobec najemcy. Producent za określoną, jednorazową zapłatę sprzedaje więc instytucji finansowej swoją wierzytelność wobec najemcy i przenosi na nią własność dobra. Producent zobowiązuje się dodatkowo, jest to cechą najbardziej charakterystyczną instytucji finansowania najmu, że w przypadku niewypłacalności najemcy odkupi od instytucji finansowej pozostałą niezaspokojoną jeszcze część wierzytelności wobec najemcy<sup>7</sup>.

Jeżeli obecnie porównamy instytucję leasingu w znaczeniu ścisłym z leasingiem w znaczeniu szerokim, to możemy dostrzec jedną wspólną cechę wszystkich trzech instytucji i szereg różniących je między sobą. Wspólnym elementem tych instytucji jest to, że w każdej z nich mamy do czynienia z przekazaniem dobra w użytkowanie w zamian za określony czynsz.

Jeżeli chodzi o różnice między wspomnianymi instytucjami, to wykażemy je między leasingiem w znaczeniu ścisłym a wynajmem przez producenta i finansowaniem najmu.

Podstawowe różnice między leasingiem a wynajmem przez producenta sprowadzają się do tego, że: w leasingu, aby można było przeprowadzić taką transakcję, uczestniczą trzy podmioty gospodarcze, w wynajmie przez producenta — dwa, działalność przedsiębiorcy-wynajmującego opiera się tylko na swoich wyrobach, podczas gdy firma leasingowa może dokonać zakupu każdego, żadanego przez leasingobiorcę dobra i następnie przekazać go w użytkowanie na podstawie umowy leasingu.

Różnice między leasingiem a finansowaniem najmu polegają na tym, że, po pierwsze, w finansowaniu najmu stosunki między producentem a użytkownikiem regulowane są przez umowę najmu, natomiast w leasingu w ścisłym tego słowa znaczeniu są one określone przez nowy typ umowy, umowę leasingu, i po drugie, instytucja finansowa włącza się w fi-

<sup>6</sup> O większej opłacalności wynajmu niż sprzedaży świadczy najlepiej fakt, że w 1956 r. trzeba było aż decyzji District Court of New York, która zmuszała firmę IBM do sprzedaży swoich wyrobów, a nie tylko ich wynajmowania, D. Krause, op. cit., s. 6.

<sup>7</sup> D. Krause, op. cit., s. 7.

nansowaniu najmu do transakcji z inicjatywy producenta w przeciwieństwie do leasingu, gdzie firma leasingowa oczekuje oferty od użytkownika.

Można powiedzieć, że działalność instytucji finansowej zorientowana jest na producenta dobra, natomiast firmy leasingowej na klienta-użytkownika.

Przedstawione wyżej różnice między leasingiem w znaczeniu ścisłym a wynajmem przez producenta i finansowaniem najmu nie dają podstaw do łączenia tych trzech instytucji i określania ich jedną nazwą „leasing”. Wydaje się, że najsluszniejszym rozwiązaniem byłoby nieutożsamianie nazwy leasing z wynajmem przez producenta, ponieważ instytucja najmu znana jest wszystkim systemom prawnym w przeciwieństwie do leasingu znanego tylko nielicznym prawom i z finansowaniem najmu ze względu na specyficzne rozwiązania przyjęte w tej instytucji, nieznanne w leasingu.

## II. PIERWSZE PRÓBY NORMATYWNEGO OKREŚLENIA POJĘCIA LEASINGU

Tylko nieliczne systemy prawne państw kapitalistycznych regulujące problematykę leasingu ustaliły w swoich przepisach prawnych definicję tej instytucji. Problem takiej definicji stanął najwyraźniej w prawie francuskim i zachodnioniemieckim.

Według francuskiej ustawy o leasingu<sup>8</sup> z lipca 1966 r. leasing to „wynajem dóbr inwestycyjnych, materiałów, wyposażenia lub potrzebnych do prowadzenia zawodowej działalności nieruchomości, w przypadku kiedy te przedmioty mogą przejść na żądanie najemcy, po upływie czasu obowiązywania umowy, na jego własność, po zapłaceniu przez niego uzgodnionej z wynajmującym wartości przedmiotu najmu”.

Definicja przyjęta w prawie francuskim odpowiada określeniu leasingu w ścisłym tego słowa znaczeniu. Wydano ją bowiem w celu regulacji stosunków z tytułu działalności leasingowej prowadzonej przez specjalnie w tym celu utworzone firmy leasingowe.

Inaczej niż prawo francuskie podeszło do kwestii definicji leasingu prawo zachodnioniemieckie. Zarządzenie ministra finansów RFN z 1971 r. w sprawie postępowania podatkowego od dochodów z leasingu nieruchomości<sup>9</sup> nie podaje, jak to jest we Francji, definicji leasingu, lecz zwraca uwagę na pewne elementy stosunku umownego między leasingodawcą

<sup>8</sup> Por. J. Beckers, *Blick über die Grenzen, Frankreich führend in Europa*, Handelsblatt nr 80 z 25 IV 1972, s. 31; P. Bauer-Schulte, *Leasing in Frankreich*, Beilage nr 17/75, Der Betrieb nr 42, s. 15.

<sup>9</sup> Erlass des Bundesministeriums der Finanzen vom 19. April 1971 über die ertragsteuerliche Behandlung von Leasing-Verträgen über bewegliche Wirtschaftsgüter, Mietfinanzierung von Investitionsgütern, 1973, s. 38.

a leasingobiorcą, które decydują o tym, że taką umowę można nazwać umową leasingu.

Według tego zarządzenia o leasingu można mówić tylko wówczas gdy :

- umowa została zawarta na określony czas, w którym, jeśli obie strony wypełniają warunki przyjęte w umowie, nie może być rozwiązana,
- użytkownik płacąc raty czynszu pokrywa w czasie obowiązywania umowy koszty nabycia i produkcji oraz wszystkie koszty uboczne, włącznie z kosztami finansowania firmy leasingowej.

Należy podkreślić, że powyższe zarządzenie mówi wyraźnie o leasingu finansowym (Finanzierungs-Leasing). Można z tego faktu wyciągnąć wniosek, że prawodawca niemiecki rozumie pod pojęciem leasing tylko taką operację, która ma na celu finansowanie inwestycji.

Interesujący jest problem wpływu definicji normatywnych leasingu na stanowisko doktryny w tym zakresie. Prześledzimy to zagadnienie na przykładzie sytuacji, jaka istnieje w RFN. Otóż, o ile do czasu wydania wspomnianego już zarządzenia ministra finansów z 1971 r. definiowano leasing w sposób bardzo dowolny<sup>10</sup>, to po tej dacie daje się zauważyć w doktrynie przewagę definicji leasingu zbliżonych lub identycznych z koncepcją takiej definicji podaną w zarządzeniu ministra finansów RFN.

Tak na przykład Stoppok<sup>11</sup> twierdzi, że ilekroć mówi się w RFN o leasingu, ma się na myśli tzw. leasing finansowy, którego istota polega na tym, że „leasingodawca odstępuje w użytkowanie leasingobiorcy dobra gospodarcze na pewien niemożliwy do wypowiedzenia czas, a leasingobiorca uiszcza ratalnie za użytkowanie opłatę, która pokrywa koszty nabycia dobra, koszty finansowania i zysk handlowy leasingodawcy”.

Inny, znany i ceniony specjalista zachodniemiecki w dziedzinie leasingu, Gerd Koenig, podaje krótką definicję leasingu. Mówi, że leasing jest „nowym sposobem finansowania inwestycji przez specjalnie w tym celu utworzone firmy leasingowe”<sup>12</sup>. Wskazuje przy tym na praktykę, jaka ma miejsce w RFN, jeżeli chodzi o stosowanie pojęcia leasingu przez poszczególnych przedsiębiorców. Píše, że „kiedy we wczesnych latach sześćdziesiątych nadeszło do RFN cudowne słowo — leasing, wielu przedsiębiorców najróżniejszych branż dużo sobie obiecywało po tym pojęciu pochodzenia anglo-amerykańskiego i odpowiednio do swoich oczekiwań szereg przedsięwzięć nazwali leasingiem. Ci przedsiębiorcy, którzy zaczęli już zawczasu oferować swoje towary czy usługi w leasingu — a więc praktykowanie po prostu w nowej „szacie” sprzedaży — nie mieli

<sup>10</sup> Por. np. H. Adels i D. Adler. *Vor- und Nachteile der Leasing*, Die Ernährungswirtschaft 1964, nr 2, s. 82.

<sup>11</sup> G. Stoppok, *Leasing von beweglichen Wirtschaftsgütern aus rechtlicher Sicht*, Leasing-Handbuch, Frankfurt/M. 1973, s. 291.

<sup>12</sup> G. Keonig, *Ist Mietfinanzierung mehr als eine Definition*, Börsenzeitung nr 15 z 14.04.1973, s. 16.

na myśli nic innego jak tylko zwiększenie zbytu. Dla nich nie był leasing żadną metodą finansowania"<sup>13</sup>. Koenig stwierdza dalej, że taka sytuacja utrzymuje się w RFN nadal.

### III. DEFINICJA LEASINGU Z WYODRĘBNIENIEM LEASINGU MIĘDZYNARODOWEGO

Z wyżej przedstawionych postanowień i poglądów wynika, że proces powstawania definicji leasingu nie jest jeszcze zakończony; nie ma jednej definicji leasingu. Ponieważ jednak leasing, jako nowy rodzaj działalności gospodarczej, zdobywa coraz większe znaczenie należy dla większej pewności obrotu zdefiniować tę instytucję.

Definicja leasingu, jak każda definicja, powinna spełniać przede wszystkim wymóg jednoznaczności podanej w niej charakterystyki. Oprócz wymogu jednoznaczności należy postawić definicji leasingu dodatkowe warunki, jakim musi ona odpowiadać, a mianowicie czynić zadość celom diagnostycznym, tzn. powinna być tak sformułowana by podana w niej charakterystyka leasingu pozwalała rozpoznać, czy w konkretnym przypadku ma się do czynienia z leasingiem czy też nie.

Przyjmujemy, że w definicji leasingu terminy definiujące powinny określić ekonomiczną, prawną i organizacyjną istotę instytucji leasingu.

Istotą ekonomiczną leasingu jest wykorzystywanie wartości gospodarczych zarówno ruchomych, jak i nieruchomości, pozostających własnością innych podmiotów gospodarczych oraz konieczność dokonania całkowitej amortyzacji obiektu będącego przedmiotem umowy leasingu przez jednego użytkownika.

Prawny charakter instytucji leasingu przejawia się w tym, że strony transakcji leasingu regulują swoje prawa i obowiązki przez zawarcie specjalnej umowy leasingu, natomiast organizacyjną istotą leasingu jest prowadzenie działalności w dziedzinie leasingu przez specjalnie w tym celu utworzone przedsiębiorstwa leasingowe.

Po uwzględnieniu powyższych uwag uznajemy za najbardziej poprawną następującą definicję leasingu: leasing to dawanie przez firmę leasingową w użytkowanie ruchomych środków trwałych i nieruchomości na podstawie umowy leasingu, na określony czas i za odpowiednio ustalonym czynszem, jeżeli wartość przedmiotu przekazanego w użytkowanie zostanie w pełni zamortyzowana przez jednego leasingobiorcę<sup>14</sup>.

Podaną definicję leasingu należy uzupełnić dodatkowymi elementami, jeżeli rozpatruje się leasing jako zjawisko występujące w handlu zagranicznym. Definicja ta musi zawierać w takim przypadku element wskazujący na fakt obowiązywania umowy między podmiotami podporządko-

<sup>13</sup> Ibidem.

<sup>14</sup> Por. M. Puławski, op. cit., s. 279.

wanymi systemom prawnym różnych państw. Istotą leasingu w obrotach zagranicznych jest bowiem przepływ czynszu za korzystanie z danego dobra z „kraju” leasingobiorcy do „kraju” leasingodawcy.

Zajęcie się definicją leasingu stosowanego w wymianie międzynarodowej wydaje się koniecznością w związku z niejasnością, jaka panuje w tym zakresie. Niektórzy autorzy uważają<sup>15</sup>, że o leasingu międzynarodowym można mówić zarówno wtedy, gdy leasingodawca znajduje się w tym samym kraju, co i leasingobiorca, jak i wówczas, gdy ma on siedzibę w innym kraju niż leasingobiorca.

W sytuacji, gdy firma leasingowa ma siedzibę w „kraju” użytkownika przeprowadzona transakcja leasingu w niczym nie będzie się różniła od operacji leasingu wewnętrznego, dokonanej w jednym kraju, ponieważ nie nastąpi w takim przypadku przepływ opłaty za korzystanie z dobra z jednego kraju do drugiego. Taki przepływ opłaty nastąpi, i dopiero wówczas będzie miała miejsce transakcja leasingu międzynarodowego, gdy siedziby leasingodawcy i leasingobiorcy znajdą się w różnych państwach. Problem ten nie znalazł do tej pory odzwierciedlenia w literaturze przedmiotu.

Uwzględniając powyższe uwagi można zaproponować przyjęcie następującej definicji leasingu jako specjalnego rodzaju transakcji o charakterze międzynarodowym: leasing to dawanie przez firmę leasingową w użytkowanie ruchomych środków trwałych i nieruchomości na podstawie umowy leasingu, na określony czas i za odpowiednio ustalonym czynszem, jeżeli wartość przedmiotu przekazanego w użytkowanie zostanie w pełni amortyzowana przez jednego leasingobiorcę, a czynsz za użytkowanie będzie przepływał z „kraju” użytkownika do „kraju” firmy leasingowej.

#### IV. GENEZA LEASINGU

Bezpośrednią przyczyną powstania leasingu były, i aktualnie są, trudności przedsiębiorstw w wysoko rozwiniętych krajach kapitalistycznych ze zdobyciem środków kapitałowych dla przeprowadzenia inwestycji.

Niezmiernie szybki postęp techniczny dokonywany się we wszystkich dziedzinach działalności człowieka wpływa w zasadniczy sposób na wzrost kapitału stałego przedsiębiorstwa<sup>16</sup>. Pojawianiu się coraz to nowocześniejszych maszyn i urządzeń towarzyszy coraz szybsze moralne

<sup>15</sup> Ibidem, s. 290.

<sup>16</sup> Równocześnie ze wzrostem kapitału stałego w przedsiębiorstwie daje się zauważyć zmniejszanie się kapitału własnego przedsiębiorstwa. Tak np. w przemyśle RFN przedsiębiorstwa finansowały z własnych środków w latach 1960 - 69 przeciętnie 78% inwestycji brutto, a w 1971 r. już tylko 69,5% tych inwestycji. Instytut Przemysłu podaje, że kapitał własny w bilansie niemieckich przedsiębiorstw obniżył się od zakończenia wojny o 20% i nic nie wskazuje na zmianę tego trendu. Por. A. Schaefer, *Viel Phantasie bei Bewältigung der Schere zwischen Kapital und Investitionen*, Handelsblatt nr 80 z 25 IV 1972, s. 27.

ich zużycie powodujące konieczność wymiany ich na nowe, bardziej sprawne.

Finansowanie tych wysoce kapitałochłonnych inwestycji można w zasadzie przeprowadzić dwoma sposobami. Po pierwsze, maszyny i urządzenia może przedsiębiorca zakupić za własne, uprzednio nagromadzone środki lub też, po drugie, ma możliwość dokonania zakupu za pomocą funduszy obcych.

Ponieważ zakup za własne środki, jak i za otrzymany kredyt ma zasadnicze wady — w pierwszym przypadku przedsiębiorca zamraża wyłożony przez siebie kapitał, w drugim zaś płaci stale zwiększającą się stopę procentową, co naraża go na dodatkowe koszty wpływające w sposób istotny na wzrost ogólnych kosztów produkowanych dóbr — wykształciła się nowa metoda zdobywania kapitału rzeczowego, mniej krępująca dla producenta niż wspomniane wyżej sposoby finansowania — leasing<sup>17</sup>.

W porównaniu z tradycyjnymi metodami finansowania wyróżnia się leasing, jak już wspomnieliśmy, tym, że korzystający z tej nowej metody zdobywania kapitału podmiot nie otrzymuje do dyspozycji środków pieniężnych, lecz środki produkcji lub inne dobra trwałe, zaspokajające w sposób bezpośredni jego potrzeby lub umożliwiające osiągnięcie wytkniętych celów gospodarczych.

Ojczyznę leasingu są Stany Zjednoczone. W 1952 r. powstało w San Francisco pierwsze przedsiębiorstwo leasingowe, United States Leasing Corporation, zajmujące się przede wszystkim leasingiem środków produkcji dla przemysłu spożywczego<sup>18</sup>.

Według danych Foundation for Management Research, zrealizowane dzięki skorzystaniu z leasingu inwestycje w USA w 1958 r. wynosiły 2% ogólnych inwestycji, podczas gdy w 1953 r. udział ten wynosił tylko 0,5%. O znacznym rozwoju leasingu w Stanach Zjednoczonych świadczy fakt, iż w 1971 r. już 10% ogólnych inwestycji zostało zrealizowanych za pomocą leasingu<sup>19</sup>.

Do Europy przywędrował leasing z USA dopiero w latach 70-ych. Pierwsze firmy leasingowe w Europie powstały w Wielkiej Brytanii, Francji i RFN. Rozpoczęły one działalność początkowo na rynku ruchomości (głównie samochody ciężarowe i osobowe, elektroniczne maszyny do przetwarzania danych, maszyny budowlane), a dopiero kilka lat później zajęły się leasingiem nieruchomości (przede wszystkim domy towarowe, fabryki, stacje benzynowe)<sup>20</sup>.

<sup>17</sup> J. Palmer, *Ways of Saving on Equipment Cost*, Financial Times, 1973, nr 26183.

<sup>18</sup> D. Gäfgen, *Arten und Probleme des Leasing*, Leasing-Handbuch, Frankfurt/M. 1973, s. 13.

<sup>19</sup> Ibidem, s. 20.

<sup>20</sup> H. Flick, *Leasing — die importierte Zauberformel*, Der Volkswirt, nr 38 z 18 IX 1970, s. 78.

We Francji np. pierwsza umowa leasingu została zawarta 22 II 1961 r. Leasingodawcą była firma „Sepafitec”, poprzedniczka największej obecnie francuskiej firmy leasingowej „Locafrance SA”<sup>21</sup>.

Lonis Valon, rzecznik Komisji Finansowej Zgromadzenia Narodowego pisze, że we Francji w 1962 r. wydatki przedsiębiorstw na leasing środków trwałych wynosiły 350 mln franków (po obecnym kursie ok. 80 mln dol. USA), co odpowiada 1% wartości realizowanych w ciągu roku inwestycji<sup>22</sup>. W 1966 r. nakłady francuskich przedsiębiorstw na leasing wynosiły już 120 mln dol. USA, a w 1968 r. osiągnęły wartość 260 mln dol. USA<sup>23</sup>.

W RFN pierwsze przedsiębiorstwa leasingowe powstały w 1962 r. Jednym z pierwszych była spółka z ograniczoną odpowiedzialnością „Mietfinanz”, zajmująca się leasingiem ruchomości, w tym głównie elektronicznymi maszynami do przetwarzania danych, maszynami i samochodami ciężarowymi<sup>24</sup>.

## V. RODZAJE LEASINGU

Praktyka gospodarcza wykształciła szereg odmian leasingu. Trudność w przedstawieniu ich wszystkich spowodowana jest głównie istnieniem różnych kryteriów, według których dzieli się operacje leasingowe w poszczególnych krajach. W tym miejscu podamy podstawowe rodzaje leasingu, jakie zna praktyka życia gospodarczego większości krajów kapitalistycznych wysoko rozwiniętych. Jako kryteria podziału leasingu przyjmujemy zakres świadczonych przez firmę leasingową usług, rodzaj obiektu będącego przedmiotem umowy leasingu i charakter końcowych odbiorców czyli użytkowników dóbr świadczonych w leasingu.

Rodzajami leasingu rozróżnianymi z punktu widzenia zakresu świadczonych przez firmę leasingową usług są: leasing finansowy (*financial leasing*) i leasing operacyjny (*operating leasing*)<sup>25</sup>.

W leasingu finansowym klient-użytkownik korzysta z największej możliwości otrzymania potrzebnych maszyn i urządzeń. Firma leasingowa występuje w leasingu finansowym jako strona finansująca całą operację. Kontrakt w leasingu finansowym pociąga za sobą płatności (przez określony w umowie leasingu czas) odpowiednich sum pokrywających z nadwyżką amortyzację nakładów kapitałowych firmy leasingowej i przynoszących jej pewien zysk. Okres płatności rat czynszu jest krótszy albo, co

<sup>21</sup> J. Backers, op. cit., s. 30.

<sup>22</sup> Ibidem.

<sup>23</sup> Ibidem.

<sup>24</sup> *Mietfinanzierung von Investitionsgütern...*, 1973, s. 14.

<sup>25</sup> G. Stoll, *Leasing steuerrechtliche Beurteilungsgrundsätze*, Wien 1973, s. 29; G. Gäfgen, op. cit., s. 26.

najwyżej, może być równy szacowanej długości życia środka będącego przedmiotem kontraktu<sup>26</sup>.

Leasing operacyjny występuje natomiast wówczas, gdy firma leasingowa zobowiązuje się do różnych dodatkowych świadczeń na rzecz leasingobiorcy. W ramach leasingu operacyjnego można mówić o tzw. leasingu pełnym (*full leasing*), w którym ciężar całego serwisu tj. konserwacji, dokonywania remontów itp. przyjmuje na siebie leasingodawca w ramach ustalonego czynszu. Jeżeli umowa przewiduje dodatkowo np. wymianę środków trwałych na nowe, to mamy do czynienia z *revolving leasing*<sup>27</sup>.

Ze względu na rodzaj obiektu leasingu dzielimy go na leasing dóbr konsumpcyjnych i leasing dóbr inwestycyjnych. Tę ostatnią odmianę leasingu można dodatkowo podzielić na leasing nieruchomości i leasing ruchomości. Jednym z ciekawszych rodzajów leasingu jest leasing pojazdów mechanicznych, w którym leasing poszczególnych maszyn określamy jako *vehicle and truck leasing* natomiast leasing całego parku samochodowego jako *fleet leasing*<sup>28</sup>.

Biorąc pod uwagę charakter leasingobiorców możemy mówić o leasingu indywidualnych konsumentów i leasingu przedsiębiorstw przemysłowych.

Praktyka gospodarcza stale wykształca nowe, ciekawe odmiany leasingu. W Stanach Zjednoczonych np. szeroko rozpowszechniła się forma *sale and lease back*. Polega ona na tym, że dotychczasowy właściciel środka trwałego sprzedaje go firmie leasingowej i następnie bierze go od tej firmy w użytkowanie, co umożliwi przedsiębiorcy zdobycie dodatkowych środków finansowych. Charakterystyczną cechą takiej operacji jest to, że obiekt jest używany w tym samym przedsiębiorstwie, co i przed dokonaną transakcją, jego użytkownikiem pozostaje były właściciel<sup>29</sup>.

## VI. WADY I ZALETY LEASINGU

Wady i korzyści leasingu, wynikające z jego stosowania przez użytkownika, szeroko omawia Ryszard Vancil<sup>30</sup>, amerykański znawca problematyki leasingu.

Wadami leasingu są:

- wysoki jego koszt wynikający z faktu, że użytkownik płaci czynsz, który musi pokryć nie tylko pełną wartość początkową obiektu, ale także zapewnić firmie leasingowej odpowiedni zysk,
- nie przysługujące użytkownikowi roszczenie do zysku z wartości,

<sup>26</sup> Ibidem.

<sup>27</sup> Ibidem, także M. Orłowski, op. cit., s. 17.

<sup>28</sup> Ibidem.

<sup>29</sup> Ibidem.

<sup>30</sup> R. Vancil, *Leasing of Industrial Equipment*, New York 1963, ss. 6-7.

jaką reprezentuje obiekt po zakończeniu umowy leasingu, mimo zapłaconia przez niego jego pełnej wartości,

— ścisłe związanie się użytkownika z firmą leasingową w czasie trwania umowy leasingu,

— mniejszy prestiż, jakim cieszy się użytkownik dóbr w porównaniu z przedsiębiorstwem posiadającym dobra na własność.

Znacznie łatwiejsze do wykazania są zalety leasingu. Vancil pisze<sup>31</sup>, że leasing urządzeń, maszyn itp. zwalnia kapitał obrotowy użytkownika, ponieważ nie jest on zmuszony do inwestowania swoich środków w mało rentowne wartości majątku trwałego. Leasing umożliwia zatem nabywanie dóbr kapitałowych bez uciekania się do istniejących własnych zasobów i kredytów bankowych.

Ponieważ warunki kontraktu leasingowego są najczęściej stałe, jest leasing zabezpieczeniem przed przyszłymi posunięciami rządu, przed inflacją, jest również środkiem, dzięki któremu przedsiębiorstwa mogą dokładnie planować swoje budżety.

Leasing umożliwia przeprowadzenie szybszej amortyzacji środków trwałych w porównaniu z dotychczasowymi metodami amortyzacji, rozszerza pole manewru finansowego przedsiębiorstwa w wypadku zwiększania jego potencjału.

Ponieważ leasing nie występuje w bilansie przedsiębiorstwa jako jego zobowiązanie, umożliwia tym samym korzystanie z tradycyjnego kredytu bankowego. Podczas gdy tradycyjne metody kredytowania umożliwiają finansowanie inwestycji tylko w 75% lub najwyżej w 80% (pozostałą część środków musi wyłożyć kredytobiorca) to przez leasing można sfinansować inwestycje w 100%.

Leasing umożliwia płacenie czynszu za użytkowanie środków trwałych z bieżących przychodów przedsiębiorstwa jeszcze przed ich opodatkowaniem, zamiast zysku zmniejszonego o podatek od zysku<sup>32</sup>.

Wreszcie i być może najważniejsze jest to, że umowy leasingu są wysoce elastyczne i dostosowane do bardzo indywidualnych preferencji użytkownika<sup>33</sup>. Przedmiotem umowy leasingu może być dowolny rodzaj wyposażenia, a czynsze mogą być dostosowane do specyfiki przedsiębiorstwa i wyposażenia np. do sezonowych wpływów gotówkowych.

Leasing jest szczególnie korzystny dla przedsiębiorstw nowo powstałych oraz małych i średnich, mających ograniczone możliwości dostępu do rynku kapitałowego. Korzystanie z leasingu wymaga jednak dobrej pracy przedsiębiorstwa, gdyż jego przychody muszą wystarczyć, między innymi na spłatę czynszu za używanie dóbr. Dlatego też leasing nie odgrywa dużej roli w polityce gospodarczej przedsiębiorstw słabszych organizacyjnie i/lub osiągających mały zysk ze swojej działalności.

<sup>31</sup> Ibidem.

<sup>32</sup> H. Adels i D. Adler, op. cit., s. 83.

<sup>33</sup> Ibidem, a także R. Vancil, op. cit., s. 7.

Zasygnalizowane wyżej korzyści leasingu w przeważającej mierze odnoszą się do przedsiębiorstw funkcjonujących w gospodarce kapitalistycznej.

Wydaje się, że celowe jest zastanowienie się nad korzyściami płynącymi z ewentualnego zastosowania leasingu w polityce inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw. Zagadnienie to rozpatrzmy z punktu widzenia pojedynczego przedsiębiorstwa i całej gospodarki narodowej.

Podstawową zaletą leasingu dla przedsiębiorstwa jest intensyfikacja wykorzystania drogich, skomplikowanych maszyn i urządzeń. Chodzi tutaj przede wszystkim o takie urządzenia, które ze względu na swoje możliwości produkcyjne nie mogą być w pełni wykorzystane w jednym przedsiębiorstwie. Typowym przykładem mogą tutaj być elektroniczne maszyny do przetwarzania danych.

Przedsiębiorstwo biorąc taką maszynę w użytkowanie na zasadach leasingu unika nie tylko trudności związanych z wyborem i zakupem kosztownej przecież maszyny, ale przede wszystkim ryzyka, że może ona wkrótce okazać się nieodpowiednią. Dodatkowe korzyści przedsiębiorstwa polegałyby na ponoszeniu mniejszych wydatków związanych z utrzymaniem maszyny w ciągłej sprawności technicznej. Nie trzeba byłoby wówczas zatrudniać w zakładowym ośrodku obliczeniowym liczego personelu, ponieważ przedsiębiorstwo dające maszynę w użytkowanie zapewniłoby pełny serwis i jej obsługę. Sprzedaż „wolnego czasu” maszyny innym przedsiębiorstwom umożliwiłaby całkowite wykorzystanie jej możliwości „produkcyjnych”. Przedsiębiorstwo zyskałoby nie tylko bezpośrednio na obniżce kosztów swojej działalności, ale również miałoby zapewniony stały dopływ nowości technicznych bez większych trudności.

Szerokie włączenie leasingu do procesów inwestycyjnych, wykazujących szereg mankamentów umożliwiłoby ich usunięcie lub przynajmniej złagodzenie. Tak np. niskiej efektywności inwestycji, spowodowanej nadmiernie długim cyklem inwestycyjnym, można zapobiec przez wykorzystanie tzw. leasingu biernego w handlu zagranicznym, tj. branie w użytkowanie od przedsiębiorstw zagranicznych najnowocześniejszych maszyn i urządzeń na zasadach leasingu. Takie postępowanie w znacznym stopniu przyspieszyłoby wdrażanie i stosowanie nowej techniki i technologii.

Stosowanie leasingu biernego może być tym bardziej uzasadnione, że opłaty za korzystanie z maszyn i urządzeń można by regulować w drodze przekazywania zagranicznemu leasingodawcy wyrobów produkowanych przy ich pomocy.

Jeżeli na zagadnienie korzyści wynikających ze stosowania leasingu spojrzeć się z punktu widzenia całej gospodarki narodowej to dwie z nich są oczywiste. Po pierwsze, leasing umożliwia najbardziej racjonalne wykorzystanie istniejącego aparatu wytwórczego i po drugie, umożli-

liwia dokonanie szybkiej wymiany starych, moralnie zużytych maszyn na nowe, reprezentujące najwyższy poziom techniczny, za pomocą których można produkować wysokiej jakości wyroby.

## LEASING — NOUVELLE MÉTODE D'ACQUÉRIR DU CAPITAL RÉEL

### Résumé

L'article constitue une tentative d'établir une systématisation des questions essentielles relatives au leasing. Comme la base de ces considérations, en majeure partie consacrées à la définition même du leasing l'auteur présente divers et souvent rencontrés façons de concevoir le terme „leasing”. Autrement dit'il fait l'analyse des institutions comme „location par producteur” et „financement d'une location”. En conclusion l'auteur prétend qu'on ne peut pas considérer „location par producteur” et „financement d'une location” comme synonymes du terme „leasing”.

Ces constatations essentielles ainsi qu'un exposé des définitions du leasing dans le droit français et ouest-allemand mènent à formuler une définition du leasing qui, selon l'auteur, rend le plus pleinement le contenu économique de cette institution.

Parmi les éléments de la définition du leasing les plus importants sont: participation d'une firme s'occupant du crédit-bail dans la transaction de leasing, remise de l'équipement à l'utilisateur pour la durée fixée dans le contrat en échange de la redevance, elle aussi fixée, et la nécessité du plein amortissement de l'équipement chez l'utilisateur.

Partant de la spécificité du transfert de la redevance du „pays — preneur” {de l'équipement en vertu du contrat de leasing) au „pays-donneur” l'auteur formule une définition du leasing comme une transaction sui generis dans le commerce international.

A des réflexions typologiques fait suite la discussion de la genèse du leasing. L'auteur prouve que la raison principale de la naissance et du développement du leasing étaient (et sont toujours) les difficultés des entreprises de trouver des sources nécessaires pour financer les investissements.

L'auteur analyse ensuite les types du leasing le plus souvent rencontrés dans l'économie de la plupart des pays qui le connaissent et le mettent en pratique. Pour les critères de différencier on a adopté: type des services rendus par l'entreprise de leasing, type de l'équipement remis à l'utilisateur et caractère des preneurs finals des biens auxquels se réfère le contrat de leasing.

Enfin l'auteur discute les avantages et les désavantages du leasing. Après l'énumération des pour et des contre de l'emploi du leasing par les entreprises des pays capitalistes industrialisés l'auteur met en évidence les avantages du leasing que peut fournir l'implantation éventuelle de cette méthode d'acquérir du capital réel par les entreprises polonaises. De ces avantages on peut citer l'optimalisation de l'emploi de l'équipement souvent cher et compliqué (par exemple des opérateurs électroniques) et moindres difficultés — ou manque des difficultés — avec le service et l'entretien de l'équipement utilisé.

A l'échelle de l'économie nationale l'avantage du leasing c'est surtout l'emploi plus effectif de l'équipement et, dans le cas du leasing „passif” dans le commerce extérieur, la possibilité de la modernisation rapide du parc de machines des entreprises polonaises.