

Leasing a kredyt, sprzedaż ratałna, najem i dzierżawa

Leasing a najem

Najem jest to oddanie rzeczy w odpłatne użytkowanie. W myśl art. 659 k.c. umowa najmu może być zawarta na czas określony lub nieokreślony a czynsz może być oznaczony w pieniądzach lub w świadczeniach innego rodzaju. Daje to stronom umowy najmu znacznie większą swobodę niż umowa leasingowa, której czas trwania jest zawsze dokładnie określony a świadczenia oznacza się w jednostkach pieniężnych. Umowa najmu dopuszcza ponadto możliwość jej wypowiedzenia przez jedną ze stron co w przypadku leasingu jest niemożliwe. Leasingodawca nie może wypowiedzieć umowy jeżeli leasingobiorca spełnia wszystkie warunki w niej zawarte, podobnie też leasingobiorca zwykle nie ma prawa zwrócić przedmiotu, zaprzestając płacenia pozostałych czynszów (zwrot przedmiotu nie zwalnia go z obowiązku płacenia). Wynika to z istoty leasingu, którą jest m.in. zakup przez leasingodawcę przedmiotu specjalnie po to, aby oddać go w leasing swemu klientowi. Firmę zajmującą się wynajmem rzeczy np. wypożyczalnię samochodów, maszyn, narzędzi itp. różni od firmy leasingowej fakt, że posiadane przedmioty wynajmuje przypadkowym osobom, na krótki okres, zakładając wielokrotne ich wykorzystanie przez kolejnych klientów.

Leasing a dzierżawa

W swej konstrukcji umowa dzierżawy jest bardzo podobna do umowy najmu. Większość przepisów kodeksu cywilnego na temat najmu stosuje się także odpowiednio przy umowie dzierżawy. W porównaniu jej z leasingiem występują więc te same relacje co w przypadku najmu. Dodatkowym elementem jest tutaj oprócz prawa do używania rzeczy przez dzierżawcę, prawo do pobierania z niej pożytków (art. 693 k.c.). Najczęściej przedmioty leasingu są dobrami inwestycyjnymi, biorą więc pośredni lub

bezpośredni udział w generowaniu zysku u leasingobiorcy co zbliż jeszcze leasing do umowy dzierżawy. Jednak z tych samych powodów, z których leasing nie jest najmem, nie jest też dzierżawą.

Leasing a kredyt bankowy

Umowa kredytowa podobnie jak umowa leasingu jest umową nienazwaną i nie ma o niej mowy w kodeksie cywilnym. Określa ją natomiast prawo bankowe. Bank zobowiązuje się oddać do dyspozycji kredytobiorcy na czas oznaczony w umowie określoną kwotę środków pieniężnych, a kredytobiorca zobowiązuje się do korzystania z niej na warunkach określonych w umowie, do zwrotu kwoty wykorzystanego kredytu wraz z odsetkami w umownym terminie spłaty oraz do zapłaty prowizji od przyznanego kredytu. Występują tu elementy wspólne z leasingiem, tj. określony czas trwania umowy, należności wyrażone w jednostkach pieniężnych.

Podobne mogą być też zabezpieczenia transakcji (weksle, poręczenia, fundusz gwarancyjny), jednak zasadnicza różnica tkwi w przedmiocie. Umowa kredytowa mówi o określonej kwocie pieniędzy, z których korzysta kredytobiorca, zaś w przypadku leasingu mamy zawsze do czynienia z przedmiotem (sprzętem, maszyną).

Leasing a sprzedaż na raty

Leasing finansowy (zakończony wykupem przedmiotu przez leasingobiorcę) do złudzenia przypomina kupno na raty, jednak z punktu widzenia prawa nim nie jest. Określona w kodeksie cywilnym umowa kupna na raty dotyczy jedynie sytuacji, gdy nabywca jest osobą fizyczną i kupuje przedmiot na własny użytek, a nie w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa. Ponadto przepisy o sprzedaży na raty stosuje się przy nabywaniu dóbr o stosunkowo niewielkiej wartości (przeważnie dobra konsumpcyjne).¹

Porównanie leasingu z innymi umowami warto rozpocząć od ustalenia celu przedsiębiorcy. Jeżeli potrzebuje on samego dostępu do rzeczy na ograniczony czas, najem może być wystarczający. Gdy zależy mu na sfinansowaniu nabycia i docelowym przejęciu przedmiotu, istotne stają się warunki leasingu finansowego albo kredytu. Ta sama rzecz może służyć w obu wariantach, ale różny będzie podział własności, obowiązków i ryzyka.

Kredyt pozwala nabywcy kupić składnik majątku, a następnie spłacać zobowiązanie wobec banku. Przedsiębiorstwo może od początku stać się właścicielem, lecz musi uwzględnić wymagania kredytowe, zabezpieczenia i wpływ zobowiązania na zdolność do finansowania innych działań. Leasing może być organizowany wokół konkretnego przedmiotu oraz jego dostawcy. Porównanie powinno obejmować opłaty początkowe, prowizje, koszt pieniądza, warunki wykupu i konsekwencje wcześniejszego zakończenia.

Sprzedaż ratalna również rozkłada cenę w czasie, ale jej prawna konstrukcja nie musi odpowiadać leasingowi. W zakupie rozłożonym na raty kupujący nabywa rzecz według zasad właściwych dla sprzedaży, natomiast w leasingu korzystanie z przedmiotu wynika z odrębnej umowy. Rozstrzygające znaczenie mają postanowienia i przepisy, nie zaś to, że obie formy prowadzą do serii płatności. W praktyce szczególną uwagę trzeba poświęcić chwili przejścia własności i skutkom braku zapłaty.

Najem i dzierżawa koncentrują się na oddaniu rzeczy do używania, przy czym dzierżawa może obejmować także pobieranie pożytków. Leasing jest umową nazwaną w obrocie gospodarczym, łączącą udostępnienie przedmiotu z jego finansowaniem i często z zamiarem późniejszego wykupu. W każdym przypadku trzeba jednak zobaczyć rzeczywistą treść kontraktu. Długość umowy, obowiązek utrzymania rzeczy, możliwość podnajmu i zasady zwrotu mogą mieć większe znaczenie niż etykieta w tytule dokumentu.

Różnicę widać także w elastyczności. Krótkotrwały najem może ułatwić wymianę sprzętu, jeżeli potrzeba jest sezonowa albo trudna do przewidzenia. Dłuższy leasing może odpowiadać inwestycji, która ma generować przychody przez kilka lat. Koszt elastyczności również trzeba uwzględnić: wcześniejszy zwrot, rozwiązanie umowy lub zmiana przedmiotu mogą wiązać się z opłatami i formalnościami. Plan wykorzystania aktywa powinien więc być realistyczny, a nie oparty na najbardziej optymistycznym scenariuszu.

Nie wystarczy porównać nominalnych sum rat. W analizie powinny znaleźć się wszystkie przepływy pieniężne: wpłata własna, prowizje, ubezpieczenie, serwis, odsetki, koszt wykupu oraz wartość końcowa sprzętu. Warto również określić, kto poniesie koszt przestoju i jaką wartość może zachować rzecz po kilku latach. Dopiero zestawienie tych elementów pozwala ocenić, czy niższa rata oznacza niższy całkowity koszt, czy tylko inny rozkład płatności.

Ostatecznie właściwa forma zależy od strategii firmy. Przedsiębiorstwo może preferować własność, bo chce swobodnie rozporządzać sprzętem, albo cenić pozostawienie części kapitału w działalności bieżącej. Może też potrzebować szybkiej decyzji i prostej obsługi. Wybór nie musi być taki sam dla wszystkich aktywów. Pojazd, linia produkcyjna i lokal użytkowy różnią się trwałością, rynkiem wtórnym i znaczeniem dla działalności, dlatego każdą inwestycję warto analizować osobno.

Przy sporządzaniu porównania każda alternatywa powinna zapewniać firmie podobny poziom użyteczności. Nie należy zestawiać nowego urządzenia finansowanego leasingiem ze starszym, kupionym używanym za gotówkę, jeśli te dobra mają inną wydajność i ryzyko awarii. Gdy porównanie dotyczy różnych przedmiotów, trzeba skorygować założenia o serwisie, żywotności i wartości odsprzedaży. W przeciwnym razie wniosek będzie opisywał różnicę między aktywami, a nie między sposobami finansowania.

Wybór między własnością a czasowym korzystaniem wpływa na swobodę dysponowania rzeczą. Właściciel może mieć więcej możliwości sprzedaży lub zmiany sposobu używania, natomiast leasingobiorca musi uwzględnić ograniczenia kontraktu i zgody finansującego. Jeżeli przedsiębiorstwo przewiduje reorganizację, relokację sprzętu albo podnajem, powinno sprawdzić te postanowienia przed podpisaniem. Zmiana, która wydaje się drobna operacyjnie, może naruszyć warunki umowy.

W kalkulacji warto uwzględnić wartość czasu i pewność przyszłych płatności. Dwie oferty o zbliżonej sumie mogą rozkładać koszty inaczej, przez co będą różnie wpływać na płynność. Jednorazowa wpłata zmniejsza późniejsze raty, ale ogranicza kapitał dostępny na inne cele. Raty równomierne mogą ułatwiać planowanie, lecz ich łączny koszt bywa wyższy. Porównanie przepływów miesiąc po miesiącu ujawnia te różnice lepiej niż sama suma końcowa.

Ważna jest także możliwość szybkiego zastąpienia sprzętu. Umowa najmu może oferować większą elastyczność przy krótszym horyzoncie, podczas gdy leasing często wiąże strony na dłużej. Należy rozważyć, czy przyszła zmiana technologii lub skali produkcji mogłaby uczynić przedmiot zbędnym. Jeśli takie ryzyko jest istotne, koszt zakończenia umowy powinien znaleźć się w analizie, nawet jeśli firma zakłada, że najpewniej nie skorzysta z tej możliwości.

Przy porównaniu każda alternatywa powinna zapewniać firmie podobny poziom użyteczności. Nie należy zestawiać nowego urządzenia finansowanego leasingiem ze starszym, używanym za gotówkę, jeśli te dobra mają inną wydajność i ryzyko awarii. Gdy porównanie dotyczy różnych przedmiotów, trzeba skorygować założenia o serwisie, żywotności i wartości odsprzedaży. W przeciwnym razie wniosek opisze różnicę między aktywami, a nie metodami finansowania.

Wybór między własnością a czasowym korzystaniem wpływa na swobodę dysponowania rzeczą. Właściciel może mieć więcej

możliwości sprzedaży lub zmiany sposobu używania, natomiast leasingobiorca musi uwzględnić ograniczenia kontraktu i zgody finansującego. Jeżeli firma przewiduje reorganizację, relokację sprzętu albo podnajem, powinna sprawdzić te postanowienia przed podpisaniem. Zmiana drobna operacyjnie może naruszyć warunki umowy.

W kalkulacji warto uwzględnić wartość czasu i pewność przyszłych płatności. Dwie oferty o zbliżonej sumie mogą rozkładać koszty inaczej, przez co będą różnie wpływać na płynność. Jednorazowa wpłata zmniejsza późniejsze raty, ale ogranicza kapitał dostępny na inne cele. Porównanie przepływów miesiąc po miesiącu ujawnia te różnice lepiej niż sama suma końcowa.

1. J. Lemiesz „ Leasing czy raty” Dziennik Prawa i Gospodarki Nr 5 1997r. Str. 5 [↩](#)

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.