

Szansa na większą absorpcję funduszy UE

ANDRZEJ SUGAJSKI

Pomimo że leasing na polskim rynku funkcjonuje już prawie 20 lat, niezmiennie pokutuje przekonanie, iż jest to komercyjna transakcja związana z samochodami, a zatem możliwości wykorzystania go w absorpcji funduszy unijnych są niewielkie. Jednak leasing to coś więcej niż samochody i oszczędności podatkowe, tym bardziej kiedy na rynku pojawia się nowy partner – sektor publiczny.

Pojazdy od lat dominują w leasingu, stąd kojarzenie go z samochodami i korzyściami podatkowymi dla firm jest naturalne. Leasing to jednak nie tylko środki transportu, a jego odbiorcami są nie tylko przedsiębiorcy. Leasing to praktycznie wszystkie podlegające amortyzacji ruchome i nieruchome (budynki i budowle) środki trwałe, wartości niematerialne i prawne (oprogramowanie, wdrożenia itp.), a także grunty. Dzięki temu, że przez cały okres leasingu właścicielem przedmiotu jest firma leasingowa, korzystający może elastycznie dostosowywać spłatę kapitału wraz z odsetkami do spodziewanych przychodów, optymalizując w ten sposób rozliczenia podatkowe, a w konsekwencji szybciej umarzać przedmiot inwestycji, niż gdyby był jego właścicielem. Ponadto łatwo zbywalne przedmioty leasingu stanowią najczęściej podstawowe zabezpieczenie umowy i z tego też względu zyskują sobie dużą popularność w leasingu.

Poza podmiotami prowadzącymi działalność gospodarczą bardzo istotną grupą odbiorców są tu jednostki samorządu terytorialnego. To właśnie do nich adresowane są w znaczącej części programy pomocy unijnej, ale – co równie ważne – także do ich jednostek organizacyjnych, które mogą uzyskać z leasingu takie same korzyści jak przedsiębiorcy.

To więcej niż finansowanie

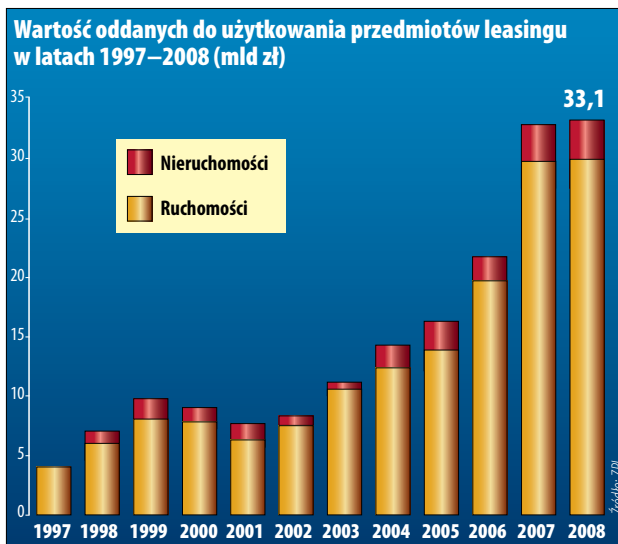
Wartość publicznych inwestycji w Europie jest zbliżona do wartości leasingu, który w 2008 r. sfinansował inwestycje za 330 mld euro. Ale udział leasingu w finansowaniu inwestycji publicznych wyniósł ok. 2 proc. Biorąc pod uwagę, że w tym samym czasie średni udział leasingu w finansowaniu inwestycji w Europie wyniósł 16 proc. (w Polsce – 14 proc.), twierdzenie, że zaangażowanie leasingu w projekty publiczne ma potencjał rozwoju jest oczywiste.

Leasing to nie wyłącznie finansowanie. To pakiet usług, w którym finansowanie jest najważniejszym, ale tylko elementem większej całości (zakup, finansowanie, zarządzanie, sprzedaż na rynku wtórnym itd.), która przekłada się na korzystniejsze warunki dla leasingobiorcy. Takie rozumienie leasingu nie jest

jednak powszechne. Sektor publiczny często postrzega leasing wyłącznie jako instrument finansowy.

Można przytoczyć tu prosty przykład. Jeżeli firma leasingowa kupuje na rynku 10 tys. komputerów rocznie, to niewątpliwie uzyska lepszą cenę niż władze gminy kupujące 100 komputerów raz na 5 lat. W prostej transakcji na zakup sprzętu IT wystarcza rutyna firm leasingowych. Ale mają one wiedzę i doświadczenie, przede wszystkim będące solidnym potencjałem w dużych przedsięwzięciach infrastrukturalnych realizowanych przez sektor publiczny, takich jak budowa szkół, szpitali, obiektów sportowych, wodociągów czy oczyszczalni ścieków.

Wiele przeprowadzonych w Europie udanych transakcji w formule partnerstwa publiczno-prywatnego dowodzi, że potencjał wzrostu udziału leasingu w inwestycjach sektora publicznego jest realny. Bardzo ambitny program PPP realizuje na przykład Grecja. W końcu ub.r. School Building Organisation – spółka skarbu państwa, odpowiedzialna za budowę szkół – zachęcona dobrymi doświadczeniami, ogłosiła kolejny już przetarg, tym razem na zaprojektowanie, finansowanie, budowę i zarządzanie 16 szkół w Macedonii (wartość – 73 mln euro). To modelowy przykład inwestycji, w którym firma leasingowa jako partner w PPP, może świadczyć peł-



ny pakiet usług, w którym finansowanie jest tylko jednym z elementów. Przy czym robi to na lepszych warunkach: bo dzięki doświadczeniu w realizacji podobnych projektów komercyjnych robi to taniej i zagwarantuje sztywną cenę (bez groźby przekroczenia budżetu).

Doświadczenia rynku polskiego w wykorzystaniu leasingu w realizacji zadań publicznych potwierdzają, że przedmiotem takich transakcji nie są już tylko środki komunikacji czy też specjalistyczne pojazdy utrzymania czystości – to także nieruchomości oraz sieci infrastrukturalne.

Specyfika leasingu sprawia, że przystępując do przetargu, firma leasingowa występuje w roli dostawcy i finansującego, a zatem wybór partnera można przeprowadzić w jednym i tym samym postępowaniu przetargowym, co zapewnia oszczędność czasu i kosztów.

Szczególnym modelem kontraktów leasingowych jest leasing zwrotny, dzięki któremu samorząd może zyskać pozabudżetowe środki na inwestycje, również te dotowane z funduszy unijnych. A biorąc pod uwagę warunki pełnego wykorzystania tych funduszy w latach 2007–2013 bezpośredni beneficjenci muszą wyłożyć około 80 mld euro środków własnych, co oznacza dla nich konieczność znalezienia finansowania zewnętrznego.

Jak ugryźć 70 mld euro?

Aby sprostać temu wyzwaniu, z inicjatywy Związku Banków Polskich powstała Koalicja Polskich Środowisk Finansowych na Rzecz Absorpcji Funduszy UE, porozumienie na rzecz efektywnego i terminowego wykorzystania środków unijnych w Polsce i wzmocnienia udziału organizacji środowisk finansowych w kształtowaniu prawa uruchamiającego efektywne mechanizmy rynkowe.

Polska jest największym beneficjentem (21 proc. z 308 mld euro dla 27 krajów) pomocy unijnej w Europie. To właśnie ze względu na absorpcję unijnych dotacji, niemożliwą bez finansowania zewnętrznego, potencjał wzrostu udziału leasingu w finansowaniu inwestycji publicznych w Polsce jest nieporównywalnie większy niż w krajach w niewielkim stopniu korzystających z unijnych pieniędzy.

Dotychczas firmy leasingowe były najwyżej oceniane spośród instytucji finansowych pod względem jakości przygotowywanych ofert dla ubiegających się o dotacje unijne, a szanse na rekomendację wniosków z udziałem leasingu były największe. Jednak obowiązujące przepisy nie były dostosowane do charakteru umów leasingowych, a tym samym ograniczały możliwość efektywnego wykorzystania leasingu.

Na polskim rynku 90 proc. transakcji leasingowych jest zawieranych w formule leasingu finansowego (wg Polskich Standardów Rachunkowości), czyli prowadzącej do nabycia przedmiotu leasingu. Funkcjonujące od lat przepisy uniemożliwiały jednak refundację ceny zakupu przedmiotu leasingu.

Jednak dzięki staraniom Związku Polskiego Leasingu, przy aktywnej współpracy Związku Banków Polskich i Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, w krajowych wytycznych dotyczących kwalifikowalności wydatków w ramach funduszy unijnych znalazły się zmiany, które pozwalają obecnie na pełne wykorzystanie leasingu. W znowelizowanych wytycznych wskazuje się na możliwość jednorazowego zrefundowania ceny zakupu przedmiotu leasingu, a nie tak jak dotychczas jedynie rat leasingowych przypadających w okresie realizacji projektu. Dzięki temu wy-



plata refundacji następuje w całości na początku transakcji, tak jak przy korzystaniu z kredytu bankowego. Wszystkie środki są wypłacane jednorazowo, bezpośrednio beneficjentowi pomocy, który jednak nie musi przeznaczyć jej na spłatę zobowiązań, może nią dysponować według własnego uznania.

Diabeł tkwi w szczegółach

W celu praktycznego wykorzystania ww. regulacji niezbędne jest wprowadzenie odpowiednich zapisów także do wytycznych szczegółowych regulujących kwalifikowalność wydatków we wszystkich programach operacyjnych zarówno regionalnych, jak i krajowych. Pierwszy program, który nowe regulacje uwzględnił w swoich wytycznych, to PO Infrastruktura i Środowisko. Niestety, program ten należy do wyjątków w tym zakresie. Bez dokonania zmian także w pozostałych programach leasing nie będzie stanowił odpowiedniego wsparcia w wykorzystaniu funduszy unijnych i siłą rzeczy może stać się alternatywą dla funduszy jako prostszy i bardziej dostępny instrument finansowania zaplanowanych inwestycji.

Pozostawienie w programach operacyjnych możliwości refundacji jedynie rat leasingowych będzie ograniczać zainteresowanie klientów firm leasingowych funduszami unijnymi m.in. z uwagi na brak możliwości objęcia refundacją tej części kapitału, którego spłata w umowach leasingu następować będzie po upływie okresu ostatecznego rozliczenia budżetu, a także z uwagi na ewentualne limitowanie maksymalnego czasu realizacji projektu np. do 2 lat (ustawy podatkowe wprowadziły minimalny okres trwania umowy leasingu i w znakomitej większości przypadków wykracza on poza okres 2 lat). Również utrzymanie trwałości projektu liczone dopiero od dnia zakończenia umowy leasingu sztucznie wydłuża okres, w jakim beneficjent nie może dokonywać zasadniczych modyfikacji, zmieniać miejsca przeznaczenia przedmiotu leasingu. W oczywisty sposób zniechęca to firmy zainteresowane zawarciem umowy leasingu do skorzystania również z funduszy unijnych.

W przypadku zastosowania opcji refundacji ceny zakupu przedmiotu leasingu wszystkie te ograniczenia, o których wyżej mowa nie miałyby zastosowania, ponieważ występuje tu pełna zgodność tej opcji z formą i charakterem transakcji leasingowych zawieranych na polskim rynku. ■

Autor jest dyrektorem generalnym w Związku Polskiego Leasingu.