

**Die Attraktivität des Leasings am Beispiel
polnischer Regelungen der
Transformationsperiode**

Maciej Kramarek

Paper No. 21, April 2005

Working Papers of the
Business Institute Berlin at the
Berlin School of Economics (FHW-Berlin)
Badensche Str. 50-51, D-10825

Editors:

Gert Bruche, gbruche@fhw-berlin.de

Hansjörg Herr, hansherr@fhw-berlin.de

Franz Herbert Rieger, rieger@fhw-berlin.de

Dr. Maciej Kramarek ist Absolvent des Fachs Planung und Finanzierung an der Universität für Wirtschaftswissenschaften in Poznań. Seit dem Jahr 2000 arbeitet er an der Bankhochschule in Poznań. Seit dem Jahr 2002 arbeitet er als Gastwissenschaftler an der Fachhochschule für Wirtschaft Berlin.

April 2005

All rights reserved

Übersicht.....	3
1 Die geltende Definition des Operate-Leasings im polnischen Bürgerlichen Gesetzbuch.....	5
2 Die Konsequenzen der Rechtsregelungen für die Attraktivität des Leasings.....	8
2.1 Der Begriff der gesetzlichen Attraktivität des Leasings	10
2.2 Die Struktur der Faktoren, die die Größe der gesetzlichen Attraktivität des Leasings bestimmen	13
3 Der potentielle Bereich der Funktionen des Leasings.....	17
4 Die Spezifik der ausgewählten rechtlichen Regelungen der Transformationsperiode, die Leasing betreffen	22
4.1 Die Verordnung des Finanzministers vom 6. April 1993.....	22
4.2 Regelungen im Bereich der Mehrwertsteuer.....	25
4.3 Sicherung von Leasingverträgen.....	29
5 Die Konsequenzen der Einschränkung der ökonomischen Attraktivität des Leasings.....	30
6 Zusammenfassung.....	33

Übersicht

Dieser Artikel ist den Betrachtungen aus dem Bereich des Einflusses rechtlicher Regelungen auf die Gestaltung wirtschaftlicher Erscheinungen gewidmet.¹ Besonders interessant scheint das Ausmaß zu sein, in dem die rechtlichen Regelungen der Transformationsperiode über den Verlauf der wirtschaftlichen Erscheinungen entscheiden. In Anbetracht der Schlüsselfunktion des Staates, der den Prozess der Aufgabe der zentralgesteuerten Wirtschaft organisierte, hatte das Rechtssystem in dieser Periode einen äußerst starken Einfluss auf das Bild des wirtschaftlichen Lebens. Charakteristisch für diese Periode ist sowohl das Fehlen der Sozialgruppen, als auch der für die Marktwirtschaft typischen wirtschaftlichen Institutionen, die einen Ausgleich für die Willkürlichkeit der Entscheidungen des Staates - in willkürlichen Rechtsvorschriften widerspiegelt - darstellen würden.² Die Suche nach gegenseitigen Bedingtheiten zwischen den Rechtsvorschriften und den Verhaltensweisen des homo oeconomicus, der in seine natürliche durch die Regeln des Marktwirtschaftens definierte Umgebung zurückkehrt, scheint also nicht nur kognitiv begründet, sondern auch für das Brandmarken und Korrigieren der verwendeten Instrumente der Wirtschaftspolitik wichtig.

Die Geschichte der Leasingregelungen in Polen stellt ein interessantes Beispiel dar, wo durch willkürliche Rechtsregelungen ökonomischen Begriffen ihre traditionellen Inhalte entzogen und sie infolgedessen wichtiger wirtschaftlicher Funktionen beraubt wurden. Das Leasing kann man vom Standpunkt des Marktes aus betrachten: Zahlen, die die Umsatzgröße charakterisieren oder die Anzahl der gegründeten Leasingunternehmen. Die Feststellungen über die Entwicklungsdynamik bleiben aber in der Luft hängen, denn unbekannt bleibt die Antwort auf die Frage, wie sich das Ausmaß der mit Leasing finanzierten Investitionen entwickelt hätte, wenn die Rechtsregelungen einen rationaleren Charakter hätten? In Anbetracht des veränderten Sinnes des Leasingbegriffs ist auch die Antwort auf die Frage unbekannt, Verfolgung welcher Ziele der Leasingvertragsparteien sich hinter den angeführten Umsätzen versteckt.³

¹ In dem Artikel wurden Fragmente der Habilitationsarbeit des Autors u.d.T. Spezifische Funktionen des Leasings der Transformationsperiode verwendet.

² „...die Ziele der Systemtransformation hängen vom politischen System ab. Bis zur Erlangung der relativen Selbständigkeit von der Wirtschaft haben sie also einen externen Charakter. In anderen Worten sind die Ziele der Transformation durch das politische System definiert, von dem der Umfang, die Richtung und das Tempo dieses Prozesses abhängt.“ A.Matysiak, Dwa modele transformacji systemowej, in *Od i do.....*, op. cit., S.107.

³ An dieser Stelle lasse ich die äußerst fragliche Adäquatheit der durch die Leasingunternehmen im Rahmen verschiedener Umfragen und Zusammenstellungen angegebenen Daten außer acht.

Folglich scheint die den Gegenstand dieses Artikels darstellende Analyse des Einflusses des rechtlichen Rahmens auf die Attraktivität des Leasings kognitiv begründet zu sein und sie determiniert die folgende Ordnung der Ausführungen:

1. Die geltende Definition des Operate-Leasings im polnischen Bürgerlichen Gesetzbuch,
2. Die Konsequenzen der Rechtsregelungen für die Attraktivität des Leasings,
3. Der potentielle Umfang der Funktionen des Leasings,
4. Die Spezifik der polnischen Leasingregelungen der Transformationsperiode,
5. Zusammenfassung: die Konsequenzen der Einschränkung der ökonomischen Attraktivität des Leasings.

1. Die geltende Definition des Operate-Leasings im polnischen Bürgerlichen Gesetzbuch

Den Ausgangspunkt für die Betrachtungen über die Regelungen der Transformationsperiode stellt die seit 2000 im Bürgerlichen Gesetzbuch enthaltene Definition des Leasings dar:

Art. 709{1}. Durch den Leasingvertrag verpflichtet sich der Finanzierende, im Rahmen der Tätigkeit seines Unternehmens, zu den in diesem Vertrag festgelegten Bedingungen vom bestimmten Veräußerer einen Gegenstand zu erwerben und diesen Gegenstand dem Nutzer über einen bestimmten Zeitraum zur Nutzung oder zur Nutzung und Fruchtziehung zu überlassen und der Nutzer verpflichtet sich, dem Finanzierenden in vereinbarten Raten Geldvergütung zu zahlen, die mindestens mit dem Preis oder der Vergütung aus dem Erwerb des Gegenstands durch den Finanzierenden gleich ist.⁴

Schlussfolgerungen aus der Analyse der Definition in bezug auf die Merkmale des Leasings:

Das erste Merkmal:

.....vom bestimmten Veräußerer einen Gegenstand zu erwerben.....

Der Finanzierende erwirbt den Gegenstand nicht losgelöst vom konkreten Vertrag mit dem Nutzer. Das bedeutet, der Finanzierende kauft den Leasinggegenstand nur deshalb, weil er auf Grund des abgeschlossenen Vertrages die Garantie hat, dass der konkrete Kunde den Gegenstand leasen und im Zusammenhang damit bestimmte Zahlungen leisten wird. Im Verhältnis zum Erwerb des Gegenstands ist also der Leasingvertrag primär, der den ökonomischen Kontext des Erwerbs darstellt. Der Finanzierende ist folglich bereit jeden Gegenstand – unabhängig von dessen Nutzungsmerkmalen - zu kaufen und zwar unter der Bedingung, dass der Kunde eben diesen Gegenstand leasen will. Die Merkmale des Leasinggegenstands sind für den Finanzierenden nicht von Bedeutung, weil nicht er diesen Gegenstand zu nutzen beabsichtigt und nicht er fürs Finden des nächsten – nach dem ersten - Nutzers verantwortlich ist. Dieser Feststellung widerspricht nicht die Tatsache, dass für den Finanzierenden die Nutzungsmerkmale des Gegenstands insofern wichtig sind, als sie dessen Marktwert beeinflussen. Das ergibt sich aber aus der Garantiefunktion des Leasinggegenstands, der bei Forderungseintreibung

⁴ Die BGB-Definition des Leasings wurde nach mehrjährigen Streitigkeiten am 26.07.2000 beschlossen und tritt in Kraft am 09.12.2000, GBl. Nr. 74, Pos. 857. Einige Monate lang funktionierten parallel zwei

eine der wichtigen Sicherheiten darstellt. In der Situation, wenn die Garantiefunktion des Gegenstands durch die Vorlage von Sicherheiten, z.B. in der Form der Bankgarantien, eliminiert würde, wäre der Finanzierende mit dem Kauf des Gegenstands auch dann einverstanden, wenn der Gegenstand ausschließlich für den Nutzer von Nutzen wäre (z.B. ein hochspezialisiertes Element der Technologielinie).

Das zweite Merkmal:

... der Nutzer verpflichtet sich, dem Finanzierenden (...) Geldvergütung zu zahlen, die mindestens mit dem Preis oder der Vergütung aus dem Erwerb des Gegenstands durch den Finanzierenden gleich ist.

Dieses Merkmal ist die Konsequenz des ersten Merkmals. Wenn der Finanzierende den Gegenstand ausschließlich im Kontext des konkreten Vertrags mit dem Nutzer erwirbt, muss dieser Vertrag vollständig die mit dem Erwerb des Gegenstands verbundenen Kosten decken. Sollte diese Bedingung nicht erfüllt werden, so trägt der Finanzierende das Risiko der Suche nach dem nächsten Kunden, der an der Nutzung oder am Erwerb des Gegenstands Interesse hätte. Folglich müsste der Finanzierende einschätzen, inwiefern die Nutzungsmerkmale des Gegenstands dessen Marktwert der Wirklichkeit anpassen. Eine derartige Kalkulation ist möglich, doch sie greift auf die Begriffe Miete und Pacht zurück, wo der Eigentümer des Gegenstands keine vollständige Kostenerstattung annimmt, und somit der Vertrag mit einem bestimmten Kunden keinen geschlossenen Wirtschaftszyklus darstellen muss, indem er die Erstattung des Kaufpreises garantiert.

Das dritte Merkmal:

der Finanzierende verpflichtet sich, (...) den Gegenstand dem Nutzer über einen bestimmten Zeitraum zur Nutzung (...) zu überlassen.

Ähnlich wie sich das zweite Merkmal aus dem ersten ergibt, ergibt sich das dritte Merkmal aus dem zweiten. Damit die Rentabilitätskalkulation eines Leasingvertrags möglich ist, um die Erstattung der mit dem Erwerb des Gegenstands verbundenen Kosten zu gewährleisten, ist eine genauere Bestimmung der Dauer des Vertrags notwendig. Im Effekt muss der Vertrag auf bestimmte Zeit geschlossen werden. Nur dann hat der Finanzierende die Garantie, dass die für den Zeitraum der Gültigkeit des Vertrages geplanten Gebühren vollständig entrichtet werden.

Rechtsakte (BGB und die Verordnung des Finanzministers), von denen jedes der Institution des Leasings einen grundsätzlich abweichenden Inhalt verlieh.

Die drei oben aufgeführten Merkmale stellen ein Kriterium dar, welches die das Leasing betreffenden Vorschriften als übereinstimmend oder unvereinbar mit seinem ökonomischen Wesen beurteilen lässt.

Zu den offensichtlichen Konsequenzen gehört vor allem die Befreiung des Finanzierenden von den Risiken, die mit den dem Nutzer zustehenden (durch den Nutzer zu treffenden) Entscheidungen zusammenhängen. Zu diesen Entscheidungen gehören:

- Die Wahl des Gegenstands als solchen, der bestimmte Nutzungseigenschaften besitzt und für den Nutzer brauchbar ist:
 - *Art. 709{4}.§2. Gegenüber dem Nutzer ist der Finanzierende nicht für die Eignung des Gegenstandes zum vereinbarten Gebrauch verantwortlich.*
 - *Art. 709{8}. §1. Der Finanzierende haftet gegenüber dem Nutzer nicht für die Mängel der Gegenstände,....⁵*
- Die Art und Weise der Nutzung des Gegenstandes durch den Nutzer:
 - *Art. 709{5}. §3. Ist der Leasingvertrag erloschen (wegen der Umstände, für die der Finanzierende nicht verantwortlich ist), kann der Finanzierende von dem Nutzer sofortige Rückzahlung aller im Vertrag vorgesehenen unbezahlten Raten verlangen abzüglich des Nutzens, den der Finanzierende infolge deren Rückzahlung vor dem vereinbarten Termin und des Erlöschens des Leasingvertrags, sowie aufgrund der Versicherung des Gegenstands und der Schadenersatzleistung gezogen hat.⁶*

Eine separate Gruppe von Bestimmungen betrifft den Nutzungswert des Gegenstands als einer Sicherung der Leasingratenrückzahlung:

- *Art. 709{7}. §1. Der Nutzer ist verpflichtet, den Gegenstand im ordnungsgemäßen Zustand zu erhalten, insbesondere dessen Wartung und Reparaturen vorzunehmen, die für die Erhaltung des Gegenstands im nicht verschlechterten Zustand notwendig sind, unter Berücksichtigung seines Verschleißes infolge der ordnungsgemäßen Nutzung und die mit dem Eigentum oder Besitz am Gegenstand verbundenen Lasten zu tragen.*
- *Art. 709{9}. Der Nutzer ist verpflichtet, den Gegenstand auf die im Leasingvertrag vorgesehene Art und Weise zu nutzen und daraus Früchte zu*

⁵ GBl vom 2000, Nr. 74, Pos. 857.

⁶ Ibidem.

ziehen und wenn der Vertrag es nicht bestimmt, auf die Art und Weise, die der Beschaffenheit und dem Verwendungszweck des Gegenstands entspricht.

- *Art. 709{10}. Ohne die Zustimmung des Finanzierenden kann der Nutzer am Gegenstand keine Änderungen vornehmen, es sei denn sie ergeben sich aus dem Verwendungszweck des Gegenstands.⁷*

Die angeführten BGB-Bestimmungen stellen eine gegenüber dem sich aus dem Bürgerlichen Gesetzbuch ergebenden Wesen des Leasings konsequente Präzisierung der Beziehung des Finanzierenden zum Nutzer dar.⁸

Wenn wir die BGB-Bestimmungen in einer extrem vereinfachten Form zusammenfassen, erhalten wir die folgende Definition:

Leasing beruht auf der Übergabe durch den Finanzierenden an den Nutzer des auf Bestellung des Nutzers erworbenen Gegenstands.

Die Summe der Gebühren, die der Finanzierende erhalten soll, muss die Anschaffungskosten des Gegenstands decken.

Die Risiken, die mit den Nutzungsmerkmalen des Gegenstands und der Art und Weise dessen Nutzung verbunden sind, belasten den Nutzer.

2. Die Konsequenzen der Rechtsregelungen für die ökonomische Attraktivität des Leasings

Das Körperschaftssteuergesetz⁹ (KstG), das direkt den Begriff des Operate-Leasings nicht verwendet, definiert es folgendermaßen:

Art. 17b. 1. Die im Leasingvertrag festgelegten vom Nutzer zu tragenden Gebühren (...) stellen Einnahmen des Finanzierenden und entsprechend abzugsfähige Betriebsausgaben des Nutzers dar, (...), wenn dieser Vertrag folgende Bedingungen erfüllt:

- 1) er wurde auf bestimmte Zeit abgeschlossen, die mindestens 40% des normativen Abschreibungszeitraums darstellt, wenn den Vertragsgegenstand abschreibungsfähige bewegliche Sachen oder immaterielle Vermögensgegenstände darstellen (...), und*

⁷ Ibidem.

⁸ Die angeführten Beispiele erschöpfen nicht die BGB-Bestimmungen (z.B. in bezug auf den Schutz der Rechte des Nutzers).

⁹ Das Körperschaftssteuergesetz, die Änderungen, die Leasing betreffen, GBl vom 2001, Nr. 106, Pos. 1150.

2) die Summe der darin festgelegten Gebühren, (...), entspricht mindestens dem Anschaffungswert der Anlagegüter oder der immateriellen Vermögensgegenstände.

Die gesamte Leasinggebühr wird zu den Aufwendungen des Nutzers gerechnet und der Gegenstand wird beim Finanzierenden amortisiert. Das Verständnis der Konsequenz dieser Bestimmung ist ohne die Nebeneinanderstellung ihres Inhalts mit den Einschränkungen, die den Verkauf des Gegenstands an den Nutzer nach dem Vertragsende betreffen, nicht möglich:

Art. 17c. Wenn nach dem Ablauf des Grundzeitraums des Leasingvertrags, (...), der Finanzierende auf den Nutzer das Eigentum an den Mitteln überträgt (...), die Gegenstand dieses Vertrags sind,:

1) stellen die Einnahmen aus der Verkauf der Mittel (...) ihren Wert dar, der in dem im Kaufvertrag festgelegten Preis ausgedrückt wird; Ist jedoch dieser Preis niedriger als der hypothetische Nettowert der Mittel (...), werden diese Einnahmen in Höhe des Marktwertes bestimmt (...),

2) stellen die abzugsfähigen Betriebsausgaben bei der Ermittlung der Einkünfte aus dem Verkauf den tatsächlichen Nettowert dar¹⁰.

Der Begriff des hypothetischen Nettowertes stellt das dritte und letzte Element dar, welches die Darstellung der durch das Operate-Leasing gebotenen Möglichkeit der finanziellen Manöver bedingt:

Art. 17a. Immer wenn in diesem Kapitel über (...)

6) den hypothetischen Nettowert die Rede ist – versteht man darunter den gemäß Art. 16g ermittelten Anschaffungswert vermindert um:

a) Abschreibungen berechnet nach den im Art. 16k Abs. 1 bestimmten Grundsätzen unter Berücksichtigung des Koeffizients 3 – in bezug auf die Anlagegüter, (...)¹¹

Zusammenfassung der angeführten Bestimmungen des Gesetzes:

Das Operate-Leasing ermöglicht – unter der Bedingung, dass es nicht kürzer als 40% des normativen Abschreibungszeitraums dauert – den Verkauf des Gegenstands zum **niedrigeren** Preis als der Marktpreis unter der Bedingung, dass der Verkaufspreis gleich oder höher als die Kennzahl der hypothetischen Abschreibung ist.

¹⁰ Ibidem.

2.1 Der Begriff der gesetzlichen Attraktivität des Leasings

Die Möglichkeit des Verkaufs des Gegenstands nach den oben dargestellten Grundsätzen ist als ein Privileg anzusehen und zwar in diesem Sinne, dass der beim Finanzierenden verbuchte Verlust aus dem Verkauf bis zum Unterschiedsbetrag zwischen dem Verkaufspreis und dem Buchwert von den Steuerbehörden als ein beim Finanzierenden die Besteuerungsgrundlage mindernder Umstand nicht in Frage gestellt wird. Infolge dieser Regelung gewinnt der Investor die Möglichkeit einer anderen Gestaltung der fiskalischen Konsequenzen der Wirtschaftsvorgänge als im Falle, wenn er kein Leasing in Anspruch nimmt. Der Bereich dieser Möglichkeiten ist die ökonomische Attraktivität des Leasings, die im funktionalen Aspekt definiert wird. Der Ausgangspunkt, der ihre Veranschaulichung bedingt, ist die Annahme der Voraussetzungen, die Verständlichkeit des Beispiels verdunkelnde Faktoren eliminieren:

Voraussetzungen:

- 1) Der Leasingvertrag dauert 40% der Zeit der normativen Abschreibung,
- 2) Der Abschreibungssatz beträgt 10%,
- 3) Der Gegenstand wird zu einem Preis verkauft, der sich aus dem hypothetischen Wert ergibt,
- 4) Die Abschreibungen werden gemäß der degressiven Methode vorgenommen,
- 5) Der Preis des Geldes wird nicht berücksichtigt (Darlehenszinsen),
- 6) Die Anschaffungskosten des Leasinggegenstands = 100 Einheiten,
- 7) Der Zinssatz – Diskontsatz beträgt 10%

Die obenaufgeführten Voraussetzungen bedeuten:

Nr. 1 – 3, dass das Beispiel auf die aus dem Gesetz hervorgehenden Grenzparameter gestützt wurde, was das Wesen des Operate-Leasings hervorhebt,

Nr. 4, dass der Vergleich in bezug auf die für die Wirtschaftssubjekte günstigste Abschreibungsmethode vorgenommen wird (in den Bedingungen der In- und nicht Deflation),

Nr. 5, dass der Preis des Geldes aus dem Vergleich ausgeschlossen wurde, weil sowohl bei der Kredit- als auch bei der Leasingfinanzierung die Kosten der Zinsen die gleiche Höhe und den gleichen steuerlichen Status haben, also zur Veranschaulichung des Wesens des Leasings ohne Bedeutung sind,

Nr. 6 und 7 haben neutralen Charakter.

Der Vergleich betrifft die Art und Weise der Gestaltung des Steuerschildes in der Situation der Kreditfinanzierung A und der Leasingfinanzierung B. Die nachstehende

¹¹ Ibidem.

Zusammenstellung berücksichtigt nicht die tatsächliche Aufteilung der Vorteile - zwischen dem Finanzierenden und dem Nutzer – dank der Inanspruchnahme der Finanzierungsformel des Leasings. Diese Aufteilung hat in der Praxis grundsätzliche Bedeutung, doch sie ist ein Ergebnis der Faktoren der Handels- und nicht der gesetzlichen Natur, weshalb davon an dieser Stelle abgesehen wird. Das analysierte Beispiel spiegelt ausschließlich die Summe der Vorteile und nicht die Art und Weise deren Inanspruchnahme wider.

Tabelle 1 Das Wesen des Operate-Leasings¹²

	A	B	
		K	F
1	68,32	75,52	-2,00
2	20,00	22,14	-2,14
3	16,00	22,14	-6,14
4	12,80	22,14	-9,34
5	10,24	22,14	17,62
6	6,83	2,29	
7	6,83	1,83	
8	6,83	1,46	
9	6,83	1,17	
10	6,83	0,78	
11	6,83	0,78	
12		0,78	
13		0,78	
14		0,78	
15		0,78	
16	100,00	100,00	0,00

(die Werte, die im Zusammenhang mit der obigen Tabelle angegeben werden, sind in % des Anschaffungswertes des Leasinggegenstands ausgedrückt)

Die Kolonne A spiegelt jährliche Abschreibungen in der Situation der Abschreibung eines auf Kredit gekauften Leasinggegenstands nach den Grundsätzen der degressiven Abschreibung wider. Die Abschreibungssumme beträgt 100 (Zeile 16).

Die Kolonne BK spiegelt die Höhe der Minderung der Besteuerungsgrundlage beim Nutzer wegen der Abwicklung eines 4-jährigen Leasingvertrags (Zeilen 2-5) wider, und danach die jährlichen Abschreibungen wegen des Rückkaufs des Gegenstands und dessen Abschreibung nach den Grundsätzen der degressiven Abschreibung (Zeilen 6–15). Die Kolonne BF spiegelt die Höhe der Minderung der Besteuerungsgrundlage beim Finanzierenden wegen der Abwicklung eines 4-jährigen Leasingvertrags wider. In den

¹² Quelle: Eigene Bearbeitung.

Jahren 1-4 (Zeilen 2-5) ist diese Größe der Unterschied zwischen der degressiven Abschreibung, die der Finanzierende wegen der Erfassung des Gegenstands in eigenen Anlagegütern vornimmt, und der Höhe der Leasinggebühren, die er von dem Nutzer erhält. Da direkt nach dem Vertragsende der Verkauf des Gegenstands zu einem Preis, der sich aus dem hypothetischen Wert ergibt, erfolgt, wird der Wert im letzten Jahr um den Unterschied zwischen dem Nettowert und dem hypothetischen Wert des Gegenstands berichtigt (Zeile 5).

Der Abschluss des Leasingvertrags hatte eine andere Verteilung und Höhe der Steuerbelastungen zur Folge als es bei der Kreditfinanzierung der Fall wäre. Der entstandene Unterschied ist folgendermaßen zu interpretieren:

Im Falle der Kreditfinanzierung einer Investition (Kol. A) beträgt der beim Investor entstandene Wert des Steuerschildes nominal 100 (Anschaffungswert) und nach der Berücksichtigung der Verteilung in der Zeit durch Diskontierung mit Hilfe des Zinssatzes = 10%, beträgt der Wert des Steuerschildes 68,32 (Zeile 1).

Im Falle der Leasingfinanzierung einer Investition (Kol. B) beträgt der beim Investor entstandene Wert des Steuerschildes nominal 100 (Anschaffungswert) und nach der Berücksichtigung der Verteilung in der Zeit durch Diskontierung mit Hilfe des Zinssatzes = 10%, beträgt der Wert des Steuerschildes 75,52 (Kol. BK, Zeile 1). Mit dieser Erscheinung geht jedoch die Entstehung beim Finanzierenden des negativen Steuerschildes einher, dessen Nominalwert = 0, aber nach der Berücksichtigung der Verteilung in der Zeit durch Diskontierung mit Hilfe des angenommenen Zinssatzes (10%) den Wert von - 2,00 annimmt (Kol. BF, Zeile 1).

Wenn man zusammen die Konsequenzen betrachtet, die bei beiden Parteien des Leasingvertrags auftraten, muss man feststellen, dass der Abschluss dieses Vertrages den durch die Anschaffung des Gegenstands verursachten Gesamtwert des Steuerschildes von 68,32 beim Kredit auf $75,52 - 2 = 73,52$ beim Leasing veränderte.

Infolgedessen erfolgte eine absolute Erhöhung des Steuerschildes um $73,52 - 68,32 = 5,19$

Wie es festgestellt wurde, spiegelt der Wert der Ersparnisse (5,19) die Konsequenzen der Anwendung der Formel des Operate-Leasings an sich wider d.h. nicht betrachtet von der Sicht der Vorteile einer der Vertragsparteien, sondern von der Sicht des Leasingvertrags als eines Wirtschaftsvorgangs, der bestimmte Konsequenzen sowohl beim Leasinggeber, als auch beim Leasingnehmer verursacht. Das Ergebnis der durchgeführten Rechnung kann man als die gesetzliche Attraktivität des Leasings bezeichnen (AL):

Die Kennzahl AL gibt die Information, inwieweit die Vorschriften, die Leasing regeln, dieser Finanzierungsform im Vergleich zur Kreditfinanzierung den Vorrang geben.

Die Quelle der ökonomischen Attraktivität des Leasings im Vergleich zum Kredit ist eine andere Verteilung in der Zeit der nominal gleichen Werte des Steuerschildes.

Die Zahlungen, die für den Nutzer Aufwendungen darstellen, vergrößern die Besteuerungsgrundlage beim Finanzierenden. Das, was Ersparnis eines Vertragspartners darstellt, stellt symmetrisch Belastung des anderen dar. Es gibt aber eine Ausnahme, die zum Zeitpunkt des Verkaufs des Gegenstands nach dem Vertragsende stattfindet. Der durch den Finanzierenden (als Aufwand) erfasste Verlust aus dem Verkauf, der sich aus dem Unterschied zwischen dem Buchwert des geleasten Gegenstands und dem Preis, zu dem er zurückgekauft wird, ergibt, verursacht die Häufung des Steuerschildes im früheren Zeitraum im Vergleich zur degressiven Abschreibung und vergrößert somit den diskontierten Wert des Steuerschildes.

2.2 Die Struktur der Faktoren, die die Größe der gesetzlichen Attraktivität des Leasings bestimmen

Nach der durchgeführten Rechnung:

$$AL = [\text{NPV (TF)}] + [\text{NPV (TK)}] - [\text{NPV(Am)}]$$

wo:

NPV (TF) - der diskontierte Wert des Steuerschildes beim Finanzierenden,

NPV (TK) - der diskontierte Wert des Steuerschildes beim Nutzer,

NPV(Am) - der diskontierte Wert der degressiven Abschreibungen.

Die Struktur der Faktoren, die einzelne Elemente der Formel bestimmen, wird durch zwei nachstehende Diagramme veranschaulicht (getrennt für den Finanzierenden und den Nutzer), die auf den Voraussetzungen aus der *Abb. Nr. 1* aufbauen.

Auf die X-Achse wurden aufeinanderfolgende Jahre der Vertragsdauer aufgetragen. Auf die Y-Achse - der Wert des Steuerschildes ausgedrückt in % des Preises des neuen Leasinggegenstandes.

Alle Werte wurden zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses diskontiert.

Das Steuerschild des Finanzierenden (TF) ist die Summe von zwei Werten:

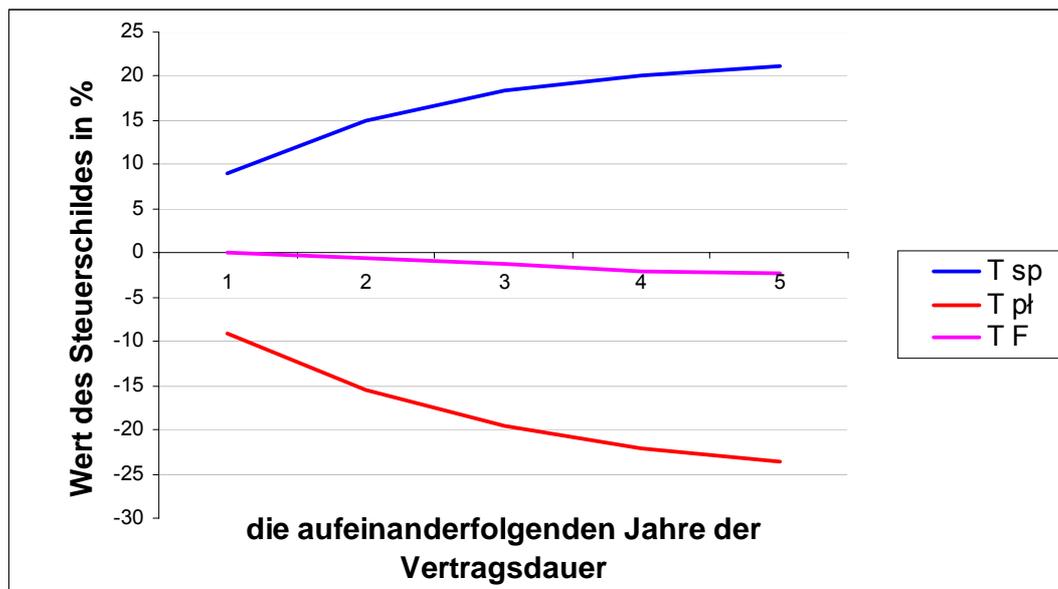
$$[\text{NPV (TF)}] = [\text{NPV(Tpl)}] + [\text{NPV(Tsp)}]$$

NPV(Tpl) – das durch die Berechnung des Unterschieds zwischen den Leasingzahlungen und dem Abschreibungswert (Am) entstandene Steuerschild. Jedes Jahr der

Vertragsdauer ist durch den auf diese Art und Weise berechneten Wert gekennzeichnet. NPV (T_{pl}) = der diskontierte Wert der jährlichen Unterschiede für alle Jahre der Vertragsdauer. Je länger der Leasingvertrag im Vergleich zum normativen Abschreibungszeitraum dauert, umso kleiner ist der Wert (T_{pl}), was bedeutet, dass die diskontierte Summe der vom Finanzierenden gezahlten Steuern immer größer wird.

NPV(T_{sp}) – das Steuerschild, das durch die Verbuchung des Verlustes aus dem Verkauf des Gegenstands unterhalb des Wertes, der sich aus der normativen Abschreibung ergibt, entsteht. Zur Sicherstellung der Vergleichsmöglichkeit wurde der Verlustwert auch diskontiert.

Abbildung 1 Die Struktur des Steuerschildes des Finanzierenden (TF)¹³



Schlussfolgerung aus dem Verlauf der Werte (T_{pl}) und (T_{sp}):

Je länger die Vertragsdauer, desto höher der Wert des Steuerschildes, das beim Finanzierenden infolge des Verlustes aus dem Verkauf entsteht und niedriger infolge der Leasinggebühren. Der Zuwachs (T_{sp}) gleicht jedoch den Rückgang (T_{pl}) nicht aus, und so hat die Verschiebung des Vertragsendes auf folgende Jahre ein immer kleineres Steuerschild beim Finanzierenden zur Folge (TF).

Das Steuerschild des Nutzers (TK) ist analog die Summe von zwei Werten:

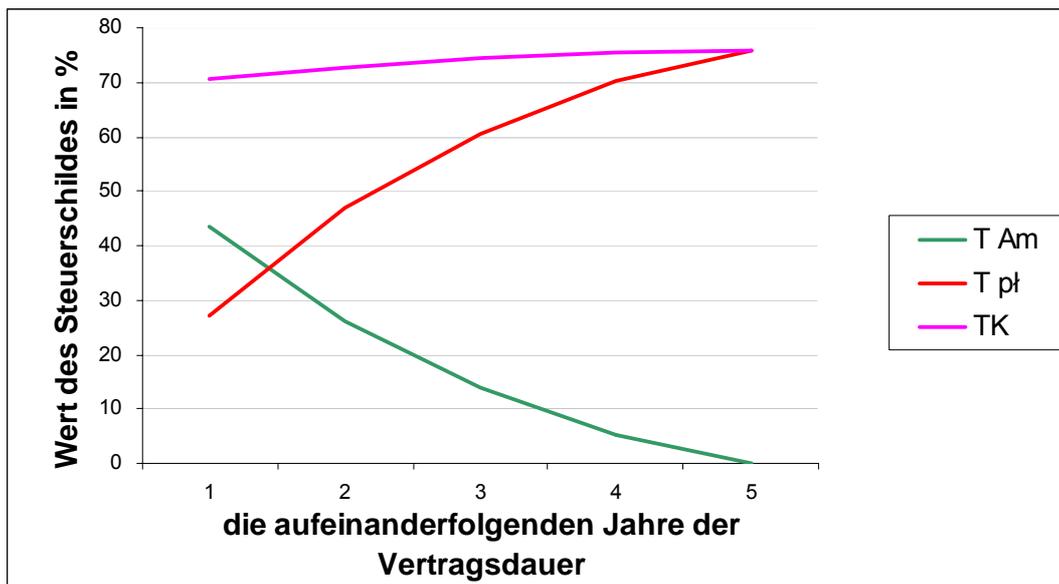
$$[\text{NPV}(\text{TK})] = [\text{NPV}(\text{T}_{\text{pl}})] + [\text{NPV}(\text{T}_{\text{Am}})]$$

¹³ Quelle: Eigene Bearbeitung.

NPV(T_{pl}) – Das durch die Verbuchung aller Leasinggebühren als Aufwand des Nutzers entstandene Steuerschild. Es ist nicht zu vergessen, dass in bezug auf den Finanzierenden und den Nutzer dieser Wert gleich ist und zwar nach dem Grundsatz, dass die Erträge einer der Vertragsparteien die Aufwendungen der anderen Vertragspartei darstellen. In jedem folgenden Jahr der Vertragsdauer wird dieser Wert größer.

NPV(T_{Am}) – das Steuerschild, das beim Nutzer nach dem Ende des Leasingvertrags durch die Abschreibung des zurückgekauften Gegenstands entsteht. Mit jedem folgenden Jahr der Vertragsdauer wird der Verkaufswert des Gegenstands niedriger und seine Abschreibung erfolgt immer später im Verhältnis zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses, also dem Zeitpunkt, zu dem die Werte diskontiert werden. Infolgedessen ist das sich aus der Abschreibung ergebende Steuerschild umso niedriger je länger der Leasingvertrag dauert.

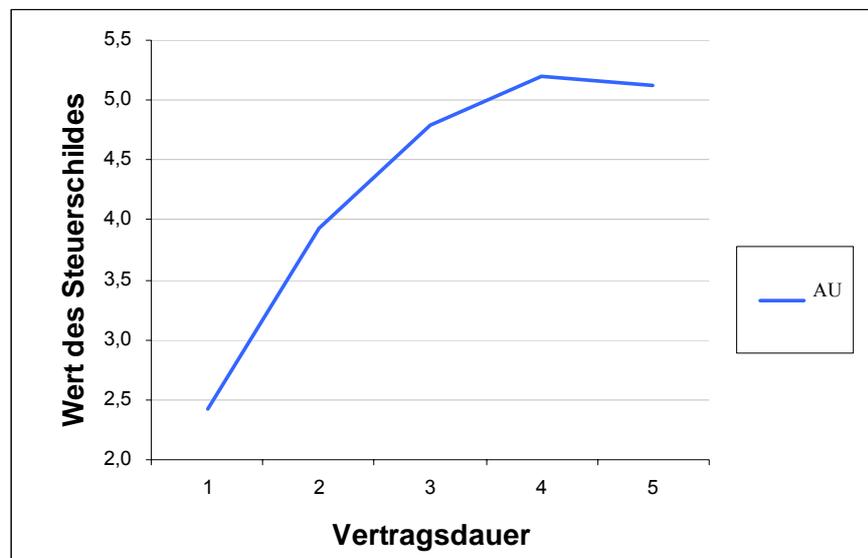
Abbildung 2 Die Struktur des Steuerschildes des Nutzers (TK)¹⁴



Schlussfolgerung aus dem Verlauf der Werte (T_{pl}) und (T_{Am}):

Je länger die Vertragsdauer, desto höher der Wert des Steuerschildes, das beim Nutzer infolge der Leasinggebühren entstanden ist und niedriger infolge der Abschreibung. Der Zuwachs des Wertes (T_{pl}) wird durch den Rückgang des Wertes (T_{Am}) reichlich ausgeglichen. Infolgedessen steigt der Wert (TK).

¹⁴ Quelle: Eigene Bearbeitung.

Abbildung 3 Die Kennzahl der gesetzlichen Attraktivität des Leasings AL¹⁵

Die abschließende Schlussfolgerung, die das analysierte Beispiel betrifft, lautet: Der diskontierte Wert des zusätzlichen Steuerschildes, welches infolge der Leasingform der Investitionsfinanzierung entsteht, erreicht im vierten Jahr das Maximum. Das bedeutet, dass die optimale Vertragsdauer 4 Jahre beträgt. Eine Verlängerung des Vertrags hat Verringerung der Vorteile im Sinne der Inanspruchnahme der gesetzlichen Attraktivität des Leasings zur Folge. Eine Verkürzung des Vertrags ist in Anbetracht der gesetzlichen Einschränkung dessen Dauer nicht möglich.

Durch die Zusammenzählung der Werte TF und TK erhalten wir den Wert AL.

Die angenommenen Voraussetzungen (der Wert des Gegenstands = 100) lassen das erhaltene Ergebnis als den zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses diskontierten und in % des Anschaffungspreises des Leasinggegenstands ausgedrückten Wert interpretieren.

Tabelle 2 Die Struktur der Faktoren, die den Wert AL bestimmen (Jahr 4)¹⁶

	TF	TK	AL
NPV (T sp)	20,16		
NPV (T pl)	-70,18	70,18	
NPV (Am)	48,02	5,34	
	-2,00	75,52	73,52

¹⁵ Quelle: Eigene Bearbeitung.

¹⁶ Quelle: Eigene Bearbeitung.

Durch Leasingfinanzierung entstand das Steuerschild mit dem Wert von 73,52. Die Faktoren, die dessen Höhe bestimmen, sind nicht die Leasingzahlungen, die sich ausgleichen, sondern das Verhältnis des Verlustes aus dem Verkauf zur Abschreibung des Leasinggegenstands. Infolgedessen wird das Parameter der hypothetischen Abschreibung zum Hauptelement, welches den AL-Wert in einer Wirtschaft bestimmt.

Die minimale zugelassene Leasingvertragsdauer hat keine Bedeutung, soweit dieser Zeitraum den Zeitpunkt enthält, in dem AL den Maximalwert erreicht. Die bloße Verkürzung des Vertrags – selbst wenn sie gesetzlich möglich wäre – führt nicht zur Steigerung der Leasingattraktivität, weil sie einen größeren hypothetischen Wert und somit einen kleineren Verlust aus dem Verkauf bedeutet. diese Faktoren gleichen sich gegenseitig aus.

Die dargestellten Grundsätze der Konstruktion der AL-Kennzahl erleichtern das Verständnis des ökonomischen Wesens des Leasings, das ausschließlich in Anlehnung an die geltenden Steuervorschriften interpretiert wird. Die AL-Kennzahl kann sowohl als ein Werkzeug für vergleichende Analysen innerhalb einer Wirtschaft, als auch für den Vergleich verschiedener Wirtschaften (der Systeme von Steuervorschriften) genutzt werden.

3. Der potentielle Bereich der Funktionen des Leasings

Die Attraktivität des Leasings ergibt sich nicht ausschließlich aus der im vorherigen Punkt dargestellten finanziellen Prämie, die der Gesetzgeber für diese Finanzierungsform von Investitionen vorgesehen hat. In der wirtschaftlichen Realität tragen zur Effektivität der Leasingfinanzierung außer der gesetzlichen Attraktivität andere Faktoren bei, die das Leasing auch unter folgenden Aspekten betrachten lassen:

- a. ein Werkzeug für den Transfer von anderen steuerlichen Privilegien,
 - b. ein Instrument für die Beschaffung von Finanzmitteln = die Kreditfunktion,
 - c. ein Werkzeug für die Liquiditätssteuerung,
 - d. ein Werkzeug für die Bilanzgestaltung,
 - e. ein Marketingwerkzeug.
- a. die Attraktivität des Transfers von anderen steuerlichen Privilegien.

In dieser Rolle tritt Leasing in der Situation auf, wenn der Finanzierende über die Möglichkeit der Gewinnung des Steuerschildes zu besseren Bedingungen verfügt, als die für den Nutzer zugänglichen Bedingungen. Die angedeutete gegenseitige Abhängigkeit der Leasinggebühren als Aufwendungen und Erträge wird in diesem Sinne getrennt, dass der Nutzer für die Gewinnung des Steuerschildes niedrigere Aufwendungen trägt als die

Höhe der allgemein geltenden Steuer. Ein Extrembeispiel einer solchen Situation stellt vollständige Steuerbefreiung des Finanzierenden dar. Die Attraktivität des Leasings in der Rolle des Werkzeugs für den Transfer von steuerlichen Privilegien ist desto größer, je:

- höher die geltenden Steuersätze sind,
- rigoroser die Art und Weise der Steuererhebung ist,
- schwieriger der Zugang zu steuerlichen Privilegien ist,
- größer der Umfang der steuerlichen Vergünstigungen ist, die sich aus den Privilegien ergeben.

b. das Instrument für die Beschaffung von Finanzmitteln.¹⁷

Je schwieriger es ist, ein Kredit aufzunehmen, desto attraktiver wird Leasing als ein Instrument für die Beschaffung von Finanzmitteln für Investitionen. In bezug auf diese Funktion tritt aber eine Diskrepanz zwischen dem Umfang der Lösungen auf, die für den Finanzierenden und für die Bank zugänglich sind, die sich aus den Bestimmungen des Bankrechts ergeben. Wenn die Vorschriften, die die Sicherheit der Kreditaktion regeln, kohärent sind, ist die Bedingung erfüllt, die man als Grundsatz der Risiko-Transitivität bezeichnen kann:

Das Risiko, welches von einer Bank eingegangen wird, wenn sie Geld verleiht, kann nicht niedriger bewertet werden, als das Risiko, das mit der endgültigen Nutzung dieses Geldes verbunden ist.

Die Tatsache, dass zwischen dem Nutzer und der Bank der Finanzierende auftritt, ändert nicht die Tatsache, dass das Kreditrisiko auf dem Nutzer lastet. In bezug auf den einzelnen Kunden kann das Portfolio des Finanzierenden das Kreditrisiko der Bank mindern. Das trifft unter der Bedingung zu, dass das Durchschnittsrisiko dieses Portfolios kleiner als das mit dem bestimmten Kunden verbundene Risiko ist. In der Skala des Banksystems, wo die Summe der Risiken verglichen wird, gilt jedoch absolut das Prinzip der Risiko-Transitivität. Die Vorschriften, die das Handeln entgegen diesem Prinzip ermöglichen, werden umso eifriger genutzt, je größer die Diskrepanz zwischen den Kreditanforderungen der Banken und den der Leasingunternehmen ist.

Die Frage des Risikos betrifft auch die Art und Weise der Rückzahlungssicherung. Die Banken haben in der Regel eine mehr privilegierte Position in dieser Hinsicht, sowohl von der Seite der Rechtsregelungen, als auch der Mitarbeiterkompetenz. Es gibt aber

¹⁷ Vgl. S.Bereza, *Ryzyko limity i produkty bankowe w Zarządzanie ryzykiem bankowym*, Związek Banków Polskich, Warszawa 1992.

K.Olfert, H.J.Rahn, *Einführung in die Betriebswirtschaftslehre*, Friedrich Kiehl Verlag, Ludwigshafen 2001, S.319.

Ausnahmen. In den Rechtssystemen, die durch schwache Sicherung der Gläubigerrechte gekennzeichnet sind, kann Leasing die Paralomard-Funktion erfüllen: nicht durch Pfand oder Sicherungsübereignung, sondern direkt durch das Eigentum am Leasinggegenstand.

c. die Attraktivität der Liquiditätssteuerung.¹⁸

Beruhet auf der Erreichung eines Cash Flows, der an die individuelle Situation des Unternehmens besser angepasst ist (Saisonbedingtheit). Es ist nicht zu vergessen, dass den Ausgangspunkt für die Bewertung dieser Funktion der Cash Flow bei der Kreditfinanzierung einer Investition darstellt. Und so kann die Liquiditätsfrage auf die Frage zurückgeführt werden, inwieweit man die Leasinggebühren an die Bedürfnisse des Investors flexibler als die Kreditraten anpassen kann? Es gibt keine zwingenden Vorschriften, die eine Anpassung der Kreditrückzahlung an individuelle Präferenzen des Kunden verbieten oder erschweren würden. Ein Hindernis können höchstens individuelle Bankordnungen darstellen, die rigoroser als die Ordnungen der Leasingunternehmen sind.

d. ein Werkzeug für die Bilanzgestaltung.¹⁹

Die angedeutete Abweichung der Standardbuchungen von den das Leasing widerspiegelnden Buchungen, führt zu Verschiebungen im Bereich der Bilanzergebnisse. Beim Finanzierenden ist die erste Periode des Vertrages durch den Überschuss der Erträge über die mit ihnen verbundenen Aufwendungen gekennzeichnet, der durch den nach dem Vertragsende erfassten Verlust aus dem Verkauf ausgeglichen wird:

Gewinn des Finanzierenden = Gewinn aus dem Vertrag + Verlust aus dem Verkauf

Dadurch verzeichnet der Finanzierende in der ersten Periode der Vertragsdauer einen Gewinn, der um den Verlustbetrag berichtigt wird, der beim Verkauf des Leasinggegenstands zu einem niedrigeren Preis als der sich aus der normativen Abschreibung ergebende getragen wird. Analoge Bemerkungen betreffen den Nutzer, der während des Vertrags Aufwendungen - teilweise mit dem Vorschusscharakter - auf den Kauf des Leasinggegenstands zu einem niedrigeren als der sich aus dem Marktwert ergebende Preis trägt.

e. ein Marketingwerkzeug.²⁰

¹⁸ Vgl. U.Hastedt, W.Mellwig, Leasing (Rechtliche und ökonomische Grundlagen), Recht und Wirtschaft Verlag, Heidelberg 1998.

A.Bordewin, N.Tonner, Leasing in Steuerrecht, C.F.Müller Verlag, Heidelberg 2003.

Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa, Hrsg. E.Kurtys, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 1998.

¹⁹ Vgl. S.Ryżewska, Bankowa analiza przedsiębiorstwa na potrzeby oceny ryzyka kredytowego, TWIGGER, Warszawa 2002.

Rachunkowość finansowa przedsiębiorstwa, Hrsg. K.Sawicki, Ekspert, Wrocław 2002.

²⁰ w.o. und W.Dębski, K.Kozera, Leasing czy kredyt, Poltext, Warszawa 1991.

Höhere als beim Kredit Anforderungen in bezug auf die Fähigkeit der Bewertung der tatsächlichen Effekte der Leasinganwendung haben das zur Folge, dass es als eine äußerst effektive Verkaufsform einer Finanzdienstleistung in Anspruch genommen wird. Der Finanzierende gewinnt schnell die Verhandlungsüberlegenheit über den Kunden, der mit dem Vergleich der Attraktivität des Leasings mit der des Kredits Schwierigkeiten hat. Ein breiteres Handlungsfeld, welches dank der Leasingformel der Finanzierende gewinnt, wird durch das zweite Element von Marketingnatur vergrößert: die Verknüpfung des Finanzierenden mit dem Lieferanten. In den Bedingungen des Überhangs des Angebots gegenüber der Nachfrage werden die Abnahmen in Großmengen auf bestimmte Preisnachlässe übertragen.

Die dargestellten Faktoren bestimmen die Attraktivität des Leasings als solchen. Der Übergang zu konkreten Situationen ist mit der Bewertung der Attraktivität von der Sicht des konkreten Vertragspartners verbunden. Die Schlüsselfrage in diesem Bereich stellt die Aufteilung von Vorteilen zwischen dem Finanzierenden und dem Nutzer dar. Die Attraktivität des Leasings hat einen komplexen Charakter und nicht alle ihre Elemente lassen sich mit Hilfe von Zahlen ausdrücken.

Wenn man Leasing nur von der Sicht der steuerlichen Konsequenzen betrachten würde, könnte man leicht die obere Grenze des Leasingpreises im Verhältnis zum Kredit bestimmen, und zwar gemäß dem Prinzip: der Preis der Änderung der steuerlichen Belastungen < Vorteile aus der Änderung der Belastungen.

Die Kosten der Gewinnung des Steuerschildes durch den Finanzierenden bestimmen die untere Grenze. Der Finanzierende kann etwas nicht verkaufen, was er selbst nicht besitzt. Für eine Verteilung der steuerlichen Belastungen, die günstiger als der geltende Standard ist, muss er einen bestimmten Preis zahlen.

Da der Vorteil aus der Verschiebung der Belastungen in der Zeit hervorgeht, also aus der Bewahrung der Abschreibungsmasse vor der Inflation, entscheidet die Höhe des Zinssatzes über die Attraktivität des Leasings für einen Kunden.

Die oben dargestellten Bemerkungen bezüglich der Institution des Leasings und ihre Bedingtheiten lassen folgende Funktionen und ihre Determinanten unterscheiden:

Die Funktion der steuerlichen Vergünstigung der Investitionen wird durch folgende Faktoren determiniert:

- den Inhalt der steuerlichen Vorschriften, die Leasing regeln,
- die Höhe des Körperschaftsteuersatzes,
- die Höhe der Abschreibungssätze und die Abschreibungsmethoden,

- die Inflationsrate,
- die Erreichbarkeit anderer steuerlichen Vergünstigungen der Investitionen,
- die Funktionsweise der steuerlichen Organe.

Die Kreditfunktion wird durch folgende Faktoren determiniert:

- den Unterschied zwischen den formellen Kredit- und Leasingbedingungen,
- das System der Finanzierung der Kredit- und Leasingtätigkeit,
- den Unterschied der rechtlichen Qualität der Sicherungen in einem Kredit- und Leasingvertrag,
- den Unterschied des Preises des Geldes im Kredit und Leasing.

Die Liquiditätsfunktion; die Optimierung der Finanzwirtschaft:

- den Unterschied in der Höhe des Eigenkapitalanteils im Kredit und Leasing,
- die Dauer der Finanzierung,
- die Flexibilität der Verteilung der Ratenrückzahlung im Kredit und im Leasing,
- den Zugang zu den Instrumenten des Finanzmarktes, z.B. zum kurzfristigen Kredit zur Überbrückung akuten Finanzbedarfs.

Die Bilanzfunktion wird durch folgende Faktoren determiniert:

- den Umfang der zugelassenen Lösungen, den das Leasing für das Finanzergebnis bildet,
- die Präferenzen im Bereich der Finanzkennzahlen,
- die Präferenzen der Eigentümer des Leasingunternehmens in bezug auf die Gewinngröße,

Die Handelsfunktion:

- besondere Privilegien für die Kunden, die an Permanentleasingverträge gebunden sind (der Verkauf des alten Gegenstands, die Erreichbarkeit eines neuen Modells),
- Rabatte wegen der Fortsetzung der Verträge im Rahmen des Permanentleasings,

Die Stabilisierungsfunktion:

- Rechtliche Risiken: Änderung der Vorschriften oder der Rechtsauslegung,
- Finanzrisiken: Änderung der Steuersätze, der Zinssätze, der Inflationsrate der Kurse, die Fortdauer der positiven Besteuerungsgrundlage beim Investierenden.

Bei der Bindung der einzelnen Funktionen des Leasings an ihre Determinanten muss man es berücksichtigen, dass in der Praxis diese Beziehungen nicht gegenseitig eindeutig sind.

Alle Funktionen sind interdependent, also auch ihre Bedingtheiten bleiben in gegenseitiger Abhängigkeit. Deswegen ist die oben dargestellte Unterscheidung als solche zu betrachten, die die wichtigsten Beziehungen hervorhebt und nicht alle widerspiegelt.

4. Die Spezifik der ausgewählten rechtlichen Regelungen der Transformationsperiode, die Leasing betreffen

4.1 Die Verordnung des Finanzministers vom 6. April 1993

Infolge der fehlenden Regelungen im Bürgerlichen Gesetzbuch stellten den Ausgangspunkt für die Praxis bis zum Jahre 2000 die steuerlichen Vorschriften dar, die die einzigen waren, die den Begriff Leasing direkt ansprachen. Die Hauptrolle spielte die Verordnung des Finanzministers vom 6. April 1993 (Verordnung) über die Anrechnung der Gegenstände der Miet- oder Pachtverträge für Sachen oder Vermögensrechte auf die Bestandteile des Vermögens der Vertragsparteien.

Mangels einer anderen Definition der Institution des Leasings wurde die Verordnung, die grundsätzlich eine andere Aufgabe hatte, zum wichtigsten Bezugspunkt bei der Einteilung der Verträge durch den Fiskus in die Finanzierungs- und Operate-Leasingverträge. Im §2.2. wurden die Bedingungen bestimmt, die ein Vertrag erfüllen muss, damit der Leasinggegenstand zu den Bestandteilen des Vermögens des Leasinggebers gezählt werden kann (also die Bedingungen, die den Begriff des Operate-Leasings definieren). Nach dem nicht sachbezogenen Restprinzip wurden alle Verträge als Finanzierungsleasing eingestuft, die die Kriterien des Operate-Leasings nicht erfüllten. Einen Leasinggegenstand zählte man zu den Bestandteilen des Vermögens des Leasinggebers, wenn der Vertrag eine der folgenden Voraussetzungen erfüllte: ²¹

- a) die Vertragsdauer ist unbestimmt,
- b) der Vertrag ist auf bestimmte Zeit geschlossen, aber er enthält kein Recht auf den Erwerb des Leasinggegenstands durch den Leasingnehmer, oder er enthält dieses Recht mit der Kündigungsmöglichkeit,
- c) er wurde auf bestimmte Zeit geschlossen, enthält das Recht auf den Erwerb des Leasinggegenstands durch den Leasingnehmer ohne die Kündigungsmöglichkeit und außerdem:

- der Grundzeitraum des Vertrags, dessen Gegenstand Vermögensrechte, bewegliche Sachen oder Immobilien mit Ausnahme der Grundstücke sind, beträgt mindestens 40% des normativen Abschreibungszeitraums und die Summe der Gebühren (Raten), die samt des Anschaffungspreises des Gegenstands im Grundzeitraum des Vertrags bestimmt wird, ist niedriger als der Nettowert dieser Sachen und Rechte,
- die Summe der Gebühren (Raten) im Grundzeitraum des Vertrags, dessen Gegenstand Grundstücke sind, ist niedriger als der Marktwert des Grundstücks am Tage des Vertragsschlusses.

Da die Bedingungen aus den Punkten (a) und (c) mit der Ökonomik des Vertrags, in dem die monatlichen Gebühren außer dem Zinsteil auch den Kapitalteil enthalten, unvereinbar sind, stützten sich die meisten Verträge auf die Bestimmungen des Pkt. (b).

Die Bedingung (a) steht im Widerspruch zu dem im ersten Punkt dargestellten Wesen des Leasings, und zwar nicht nur von der Sicht des Leasinggebers, sondern auch des Leasingnehmers. Da nämlich die Vertragsdauer unbestimmt bleiben muss, ist es unmöglich, in einem ökonomischen Zyklus die Aufwendungen zu berechnen. Der Leasinggeber und der Leasingnehmer konnten jederzeit den Vertrag auflösen, ohne dass es nötig war, irgendwelche Abrechnungen zu machen. Die Gebühr für eine vorfristige Vertragsauflösung konnte keine Garantie darstellen, weil der Termin unbestimmt war. Dadurch wurde der ökonomische Sinn des Leasings mit der Pacht gleichgesetzt.

Auf eine ähnliche Art und Weise bedeutete die Bedingung (b) die Verleihung dem Leasingvertrag des ökonomischen Charakters eines Pachtvertrags. Wenn Leasing in seiner fiskalischen Form eine Vergünstigung für den Investor darstellen soll, die ihm die Möglichkeit gibt, den Investitionsaufwand als abzugsfähige Betriebsausgaben zu erfassen, dann ist es notwendig, mindestens einen Teil des Gegenstandswertes in Leasinggebühren zu verrechnen. Die Bestimmung betreffend die Möglichkeit der Kündigung des Gegenstandserwerbs nach dem Vertragszeitraum brachte das Risiko mit sich, dass trotz der Rückzahlung des Gegenstandswertes im Laufe der Vertragsdauer der Leasingnehmer einen Verlust erleidet, wenn ihm das Rückkaufsrecht gekündigt wird. Infolgedessen erzwang diese Bestimmung eine solche Berechnung der Gebühren, die **keinen** Kapitalteil enthielt.

²¹ Zusammenfassung aufgrund der Verordnung des Finanzministers vom 6. April 1993 über die Anrechnung der Gegenstände der Miet- oder Pachtverträge für Sachen oder Vermögensrechte auf die Bestandteile des Vermögens der Vertragsparteien galt ab dem 16.04.1993 GBl. 93.28.129.

Die dritte Bedingung (c) schränkte die Summe der Gebühren auf einen kleineren Wert als der Anfangswert der Sachanlage ein. Das bedeutet die Notwendigkeit der Erfüllung der folgenden Anforderung:

$$\text{Wert des Gegenstands} + \text{Finanzierungspreis} < \text{Wert des Gegenstands}$$

Die Möglichkeit der Vereinbarung der obigen Bedingung bedeutet die Notwendigkeit des Bestehens des negativen Geldpreises, was sich mit der Logik der ökonomischen Rechnung schwer vereinbaren lässt.

Infolge der obigen Regelungen wurden die polnischen Leasingunternehmen vor das Dilemma gestellt, wie man Verträge schließen kann, die in ihrem ökonomischen Wesen Operate-Leasingverträge sind, in den Bedingungen der Geltung von Rechtsnormen, die diesem Wesen widersprechen.

Durch die Stützung der Vertragskonstruktion auf die in der Bedingung (b) beschriebene Lösung wurde es möglich, das Problem der mangelnden Anpassung des geltenden Rechts auf die Gewährleistung dem Leasingnehmer der Möglichkeit zu reduzieren, den Leasinggegenstand auf eine Art und Weise zu erwerben, die keine Grundlagen für die Einstufung des Vertrags als einen Finanzierungsleasingvertrag gibt. Die am häufigsten angewandten Methoden der Realisierung dieses Ziels waren:

- ein vom Hauptvertrag getrennter Vorvertrag über den Erwerb des Leasinggegenstands²²,
- ein Vertrag über den Verkauf des Leasinggegenstands an einen Dritten und nicht an den Leasingnehmer.

Wie ernste Risiken für die Sicherheit des Wirtschaftsverkehrs die Anwendung der Lösungen mit zweifelhafter Wirksamkeit mit sich brachte, die das Leasing an das geltende Recht anpassten, zeigen die Fälle, in denen Leasingunternehmen ihre Zusicherungen nicht einhielten und den Kunden, die keinen rechtlichen Regress besaßen, nach dem Ende des Leasingvertrags den Gegenstand nicht verkauften.²³ Die Steuerorgane, die sich in den angewandten Methoden auskannten, die die Schließung der Leasingverträge in Übereinstimmung mit ihrem ökonomischen Sinn ermöglichten, begannen den Verkaufspreis des Gegenstands nach dem Leasingzeitraum an einen Dritten als allzu abweichend von dem Marktwert (zu niedrig) in Frage zu stellen. Infolgedessen trat die Situation ein, in der die Vertragsparteien die folgende Alternative zur Wahl hatten:

²² ein getrennter Vertrag bedeutet einen Vertrag, der nicht als ein Teil des Leasingvertrags betrachtet war, also bei der Außenprüfung der abgeschlossenen Verträge durch das Finanzamt nicht vorgezeigt wurde.

²³ Ein Beispiel stellt die Geschichte der Umwandlung der Uniservice Rent S.A. und das Schicksal der Kunden der CLIF S.A.

- in dem Vertrag die Möglichkeit vorzusehen, das Recht auf den Erwerb des Gegenstands nach dem Vertragsende zu kündigen, wobei das Risiko war, dass der Leasingnehmer den Gegenstand nicht zurückkaufen kann, wenn der Leasinggeber sich als unredlich entpuppt,
- den Rückkauf des Leasinggegenstands außerhalb des Vertrags einem Dritten zu gewährleisten, wobei das Risiko eingegangen wird, dass der Fiskus den Verkaufspreis in Frage stellt, was im Effekt durch zusätzliche Kostentragung die ökonomische Begründetheit des Vertragsschlusses vereitelt.

4.2 Regelungen im Bereich der Mehrwertsteuer

Für die Zwecke der Mehrwertsteuer wurden Leasingverträge als Dienstleistungen im Bereich Finanzvermittlung eingestuft, die auf der Bestellung des entgeltlichen Nießbrauchs an einer Sache beruhten. Im Zusammenhang damit waren sie in Höhe von 22% mehrwertsteuerpflichtig (Art. 18 Abs. 1 des Mehrwertsteuergesetzes²⁴). Der von der Sicht der Mehrwertsteuer wichtige Zeitpunkt war im Leasing der Zeitpunkt der Steuerpflichtentstehung, der von dem Typ des Leasingvertrags – das Finanzierungs- oder Operate-Leasing - abhängig war. Beim Operate-Leasing entstand die Steuerpflicht am Tage der Erhaltung jeder weiteren Leasingrate, jedoch nicht später als am Tage des Ablaufs des vertraglichen Zahlungstermins (§ 6 Abs.1 Pkt. 4)²⁵. Beim Finanzierungsleasing, welches gemäß §8 der o.g. Verordnung des Finanzministers gleich wie der Vertrag über den Verkauf des Gegenstands behandelt wurde, entstand die Steuerpflicht zum Tage der Ausstellung der MwSt-Rechnung, jedoch nicht später als am siebten Tage nach dem Tag der Herausgabe des Gegenstands (Art. 6 Abs. 4 des Mehrwertsteuergesetzes)²⁶. Als die Besteuerungsgrundlage – die Grundlage für die Berechnung der Mehrwertsteuerschuld zum Tage des Vertragsschlusses - nahmen viele Finanzämter die Summe aller Leasingraten an, darunter deren Kapital- und Zinsteils, also den ganzen Nettoforderungsbetrag aus der Abwicklung des Leasingvertrags.

Von dem Ausmaß der finanziellen Konsequenzen in bezug auf den Preis des Geldes, die die obige Interpretation der Mehrwertsteuervorschriften mit sich brachte, zeugt das folgende Beispiel:

Annahmen:

²⁴ das Gesetz vom 8. Januar 1993 über die Mehrwertsteuer und Verbrauchssteuer; GBl. Nr. 11, Pos. 50 mit späteren Änderungen.

²⁵ Die Verordnung des Finanzministers über die Ausführung der Vorschriften des Gesetzes über die Mehrwertsteuer und Verbrauchssteuer, vom 15. Dezember 1997, GBl. Nr. 156, Pos. 1024.

²⁶ Das Gesetz vom 8. Januar 1993 über die Mehrwertsteuer ..., op.cit..

- 1) der Vertrag dauert 5 Jahre – 60 monatliche Zahlungen,
- 2) alle Zahlungen sind gleich,
- 3) der Endwert des Gegenstands = 0,
- 4) die Rückerstattung der Mehrwertsteuer erfolgt nach 3 Monaten; es besteht keine Kompensationsmöglichkeit,
- 5) die Höhe des Mehrwertsteuersatzes = 22%.

Der Vergleich betrifft folgende Situationen (A und B):

A. Finanzierung = das Operate-Leasing; die Mehrwertsteuer wird bei jeder weiteren Rate bezahlt,

B. Finanzierung = das Finanzierungsleasing; Die Mehrwertsteuer wird vorschüssig von der Summe der in dem Voranschlag enthaltenen Leasingraten bezahlt.

Der Unterschied im Preis des Geldes beruht also auf dem Unterschied zwischen dem „Auslegen“ durch den Leasingnehmer der ersten drei Mehrwertsteuerzahlungen: von den ersten drei Leasingraten. In dem Monat Nr. 4 erhält der Nutzer die Rückerstattung der Mehrwertsteuer für den Monat Nr. 1. Diese Situation wiederholt sich bis zum Vertragsende. In dem Monat $t(k+1)$ hat der Leasingnehmer keine Mehrwertsteuer-Verbindlichkeit aus dem Leasingvertrag, doch er erhält noch drei Monate lang die Rückerstattung der Mehrwertsteuer, die von den Zahlungen Nr.: $t(k-3)$, $t(k-2)$, $t(k-1)$ entrichtet wurde

Beim Finanzierungsleasing erfolgt nach der Übergabe des Gegenstands die Zahlung der ganzen Mehrwertsteuer von der Summe aller Leasinggebühren. Die Rückerstattung dieser Steuer erfolgt auch nach drei Monaten.

Die Struktur des Zahlungsverkehrs sieht für beide Varianten folgendermaßen aus:

Tabelle 3 Die Struktur des Zahlungsverkehrs im Operate- und Finanzierungsleasing

Monat	A				B			
	Netto	MWSt	Rückerst	Brutto	Netto	MWSt	Rückerst	Brutto
1	3,00	0,66	0	3,66	3,00	39,6	0	42,60
2	3,00	0,66	0	3,66	3,00	0	0	3,00
3	3,00	0,66	0	3,66	3,00	0	0	3,00
4	3,00	0,66	0,66	3,00	3,00	0	39,60	-36,60
5 - 60	3,00	0,66	0,66	3,00	3,00	0		3,00
$t(k+1)$	0	0	0,66	-0,66	0	0	0	0,00
$t(k+2)$	0	0	0,66	-0,66	0	0	0	0,00
$t(k+3)$	0	0	0,66	-0,66	0	0	0	0,00
Σ	180	39,6	39,6		180	39,6	39,6	

(die Einheit der in der Tabelle aufgeführten Zahlen stellt das % des Wertes des Leasinggegenstands)

Der Unterschied der Varianten A und B beruht ausschließlich auf einer anderen Verteilung in der Zeit des gleichen Wertes der Mehrwertsteuer. Infolgedessen hängt der Unterschied in der finanziellen Belastung von folgenden Faktoren ab:

- a) die Höhe des Zinssatzes,
- b) die Tendenz der Zinssatzentwicklung,
- c) die Vertragsdauer.

Bei der Aufrechterhaltung der aufgezählten Annahmen 1 – 5, kann man die aus der Tabelle hervorgehende Beziehung in der Form der folgenden Gleichung niederschreiben:

$$A = [\text{NPV}(3\text{PM} * 0,22) 60\text{M}]$$

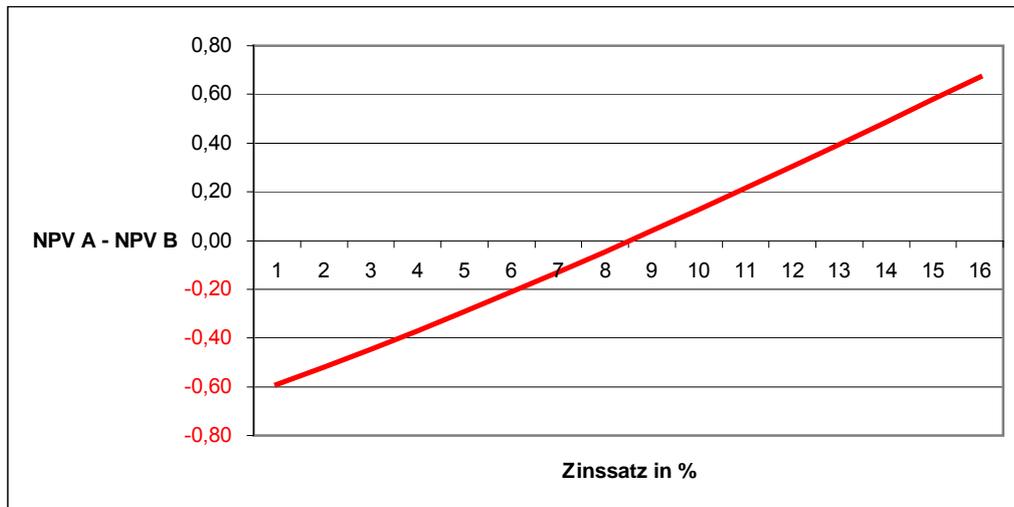
$$B = [\text{NPV}(\tilde{\square}\text{PM} * 0,22) 3\text{M}]$$

wo:

- A - die mit der Mehrwertsteuer verbundenen Kosten im Operate-Leasing,
- B - die mit der Mehrwertsteuer verbundenen Kosten im Finanzierungsleasing,
- PM - die Höhe der monatlichen Zahlung,
- M - die Anzahl der Monate, über die der betreffende Wert einbezogen wird.

Es ist nicht zu vergessen, dass bei der Berechnung der Steuerkosten nicht die einfache Summe der Belastungen wichtig ist, die in beiden Fällen gleich ist: $3\text{PM} * 60\text{M} = 60\text{PM} * 3\text{M}$, sondern eine andere Verteilung in der Zeit, die eines Diskontierungs-Messinstruments bedarf. Die Elastizität der Kosten der Mehrwertsteuer je nach der Leasingformel (A oder B) im Verhältnis zur Höhe des angenommenen Zinssatzes sieht folgendermaßen aus:

Abbildung 4 Der Unterschied im Wert von Zahlungen - Operate-Leasing und Finanzierungsleasing - wegen des Zinssatzes



Schlussfolgerung :

Die Unterschiede in den Leasingkosten, die sich aus der Anwendung des Operate- oder des Finanzierungsleasings ergeben, sind nicht groß. Zusätzliche Belastungen in Höhe von etwa 1% des Leasinggegenstandswertes stellten historisch kein wesentliches Hindernis bei der Anwendung des Finanzierungsleasings dar. Die Grundfrage stellte aber die Notwendigkeit der Vorauslagung von 30 – 50% des Wertes des Leasinggegenstands für den Zeitraum von drei Monaten in der Form der Mehrwertsteuer von der Summe der Leasingzahlungen dar. Die Banken gewährten grundsätzlich keine Kredite für die Mehrwertsteuerzahlung. Gleichzeitig war die fehlende Möglichkeit der Kompensationsverrechnung der Steuer und die sich daraus ergebende Notwendigkeit der Antragstellung auf deren Rückerstattung mit einem hohen Risiko verbunden, denn die Finanzämter versuchten der Notwendigkeit der Rückerstattung entgegenzuwirken und führten in den die Rückerstattung von Mehrwertsteuer beantragenden Unternehmen detaillierte Kontrollen durch, um einen Vorwand für die Ablehnung oder Verzögerung der Rückerstattung zu finden. Infolgedessen nahmen viele Unternehmen an, dass die Mehrwertsteuer nur auf dem Wege der Kompensation gegen die in den nächsten Monaten an das Finanzamt zu zahlende Mehrwertsteuer wiedererlangt werden kann.

Die Einteilung in das Finanzierungs- und Operate-Leasing hatte auch Einfluss auf die Art der Abschreibungen auf Anlagegüter, die Leasinggegenstände waren. Das Prinzip ist, dass die Abschreibungen auf eigene Anlagegüter vorgenommen werden. Bei einem Leasingvertrag werden dagegen die Abschreibungen durch diesen Vertragspartner vorgenommen, zu wessen Vermögensbestandteilen der Gegenstand gerechnet wurde (§ 2

Abs. 1 und § 2 Abs. 2 Pkt. 2 und § 5 Abs.1 Pkt. 1).²⁷ Finanzielle Konsequenzen der Umwandlung eines Operate-Leasingvertrags in einen Finanzierungsleasingvertrag waren also äußerst ernst. Wenn der Vertrag nach der Meinung des Finanzamtes die Kriterien nicht erfüllte, die den Leasinggegenstand zum Vermögen des Leasinggebers zählen ließen, dann wurde er automatisch als ein Finanzierungsleasingvertrag eingestuft.

Infolgedessen erklärte das Finanzamt, dass:

- ein Teil der Leasingraten – in der Kapitalhöhe durch den Leasinggeber unbegründeterweise auf abzugsfähige Betriebsausgaben angerechnet wurde,
- die Mehrwertsteuer von der Summe der im Voranschlag vorgesehenen Leasinggebühren gleich nach dem Vertragsschluss nicht abgeführt wurde,
- der Leasinggeber unbegründeterweise Abschreibungen auf den Leasinggegenstand vorgenommen hat, wodurch er die Besteuerungsgrundlage der Körperschaftssteuer zu niedrig ansetzte.

In der Zusammenfassung der Bemerkungen über die Steuervorschriften, die sich aus der Verordnung des Finanzministers und dem Mehrwertsteuergesetz ergeben, ist festzustellen, dass durch die Einführung der Grundsätze, die mit dem ökonomischen Wesen des Leasings im Widerspruch standen, die Institution des Leasings restriktiv behandelt wurde. Infolge der geltenden Regelungen, verschiedener Auslegungen, die von einzelnen Finanzämtern angenommen wurden und der Assoziierung des Leasings mit Steuerdelikten wurde die Inanspruchnahme dieses üblichen Finanzierungsinstruments relativ eingeschränkt.

4.3 Sicherung von Leasingverträgen

Das Hauptproblem, das mit der Beschaffung von Geldmitteln für die Finanzierung von Leasingverträgen verbunden war, stellte die Sicherung der Rückzahlung dar. Die finanzierenden Unternehmen begründeten eine gute Sicherung der gewährten Kredite, indem sie die Tatsache in den Vordergrund stellten, dass der Leasinggegenstand Eigentum des Leasinggebers blieb. Die Spezifik der polnischen Rechtsregelungen stellte aber sogar die Effektivität dieser Sicherungsart in Frage. Artikel 49 des Gesetzes über die Steuerverbindlichkeiten besagt wie folgt:

Aus Steuerverbindlichkeiten steht dem Fiskus das gesetzliche Pfandrecht an allen Gegenständen zu, die dem Steuerpflichtigen zur Ausübung der Erwerbstätigkeit

²⁷ Verordnung des Finanzministers betreffend die Abschreibung auf Anlagegüter und immateriellen

*dienen, und zwar unabhängig davon, wessen Eigentum diese Gegenstände darstellen, wenn sie im Betrieb des Steuerpflichtigen gepfändet wurden.*²⁸

Diese scheinbar höchst ungerechte Einschränkung der Rechte des Gläubigers stellte sich als eine systemübergreifende Lösung heraus, die ihre Bestätigung in einer ganzen Reihe von Gerichtsurteilen fand:

*Das gesetzliche Pfandrecht, das sich aus Art. 49 des Gesetzes vom 1980 über die Steuerverbindlichkeiten ergibt, steht dem Fiskus an allen Gegenständen zu, die dem Steuerpflichtigen zur Ausübung der Erwerbstätigkeit dienen, auch an solchen, die sich im Betrieb des Steuerpflichtigen befanden und dort gepfändet wurden, selbst wenn sie das Eigentum von Dritten darstellten.*²⁹

und

*Das gesetzliche Pfandrecht an fremden Sachen kann nur dann ausgeübt werden, wenn die Sache im Betrieb des Steuerpflichtigen gepfändet wird. Die Vorschrift des Art. 49 des Gesetzes vom 19. Dezember 1980 über die Steuerverbindlichkeiten unterliegt keiner ausdehnenden Auslegung.*³⁰

Dadurch war es möglich – insbesondere in bezug auf die Kunden, die Steuerrückstände hatten, den Leasinggegenstand zu pfänden und in der Situation der Unterlassung der Leasingratenrückzahlung Eintreibung zu verhindern.

Die angeführten Bestimmungen schöpfen die Liste der Rechtsregelungen nicht aus, die Einfluss auf die Gestaltung der Leasingverträge zwischen 1993 und 2000 hatten. Ihre Aufgabe ist es, auf die Art und Weise hinzuweisen, wie das Recht der Transformationsperiode die Wirtschaft, darunter die Erscheinung des Leasings beeinflusste.

5. Die Konsequenzen der Einschränkung der ökonomischen Attraktivität des Leasings

a) die Kreditfunktion: Am häufigsten wurde Leasing als ein Substitut des unerreichbaren Kredits in Anspruch genommen. Die Begründung dieser Erscheinung stellte nicht eine bessere Sicherung der Forderungen des Finanzierenden dank der

Vermögensgegenständen vom 17. Januar 1997, GBl. 1997 Nr. 6, Pos. 35.

²⁸ Gesetz über die Steuerverbindlichkeiten vom 19. Dezember 1980 GBl. 1993 Nr. 108.

²⁹ Urteil des Berufungsgerichts vom 15.12.1994, I ACr 332/94 PS-wkl. 1996/4/61.

³⁰ Beschluss des Obersten Gerichts SN, III CZP 26/96, OSNC 1996/6/82, Przegląd orzecznictwa: Z. Struś. Palestra: 1996 Nr. 7-8 S. 236.

Beibehaltung des Eigentums am Leasinggegenstand dar, sondern der unbegründete Liberalismus bei der Beurteilung der Kreditfähigkeit in den Leasingunternehmen. Einen zusätzlichen Ansporn zur Inanspruchnahme des Leasings als eines Werkzeugs für die Finanzierung der Subjekte mit fehlender Kreditfähigkeit stellten die Bestimmungen des Banksrechts dar.

b) die Liquiditätsfunktion: Ein Beispiel dessen, wie die Liquidität im untersuchten Zeitraum verstanden wird, ist die breit angewandte Konstruktion des Rückleasings, das darauf beruht, dass der Leasinggeber von dem künftigen Leasingnehmer den Leasinggegenstand kauft. Solch ein Gegenstand ist in der Regel gebraucht und der Zweck dieser Operation ist am meisten nicht die Absicht der Optimierung der fiskalischen Belastungen, sondern der Bedarf, für nichtinvestitionsgebundene Zwecke Finanzmittel zu beschaffen, die der Leasingnehmer wegen seiner schlechten Finanzlage in der Form eines Kredits nicht bekommen würde.

c) die Bilanzfunktion: Die geltenden Vorschriften ermöglichten die Berücksichtigung bei der Berechnung des Bilanzgewinns aller Erstgebühren, die höher als die sonstigen Gebühren wesentlich waren (was die Audits bestätigen). Insbesondere zu Beginn der Tätigkeit, wenn neue Verträge geschlossen wurden und noch keine Verträge abliefen, erfolgte die Gewinnhäufung des Leasingunternehmens. Infolgedessen spiegelte die Bilanz des Unternehmens keine tatsächliche Effektivität des Wirtschaftens wider.

d) die Marketingfunktion: Andere Standards in bezug auf die moralische Abnutzung der Gegenstände, die sich aus dem Niveau der wirtschaftlicher Entwicklung ergaben, führten dazu, dass das Leasing nicht dynamisch als ein Abonnement für den Zugang zur neuesten Technologie aufgefasst wurde, sondern statisch als eine verfügbare Finanzierungsform. Die Leasinggeber waren vielmehr die Vermittler beim Verkauf des Geldes als beim Verkauf des Leasinggegenstands. Diese Tatsache fand die Begründung in geringer Zahl der mit einem konkreten Hersteller verbundenen Unternehmen.

e) die Kooperations- und Kompensationsfunktion: Ihr Unterscheidungsmerkmal ist es, dass der Finanzierende die Rolle des Kunden des Leasingnehmers einnimmt. Leasing als eine Art Sicherung der Zahlungen fand keine breitere Anwendung im Rahmen der klassisch verstandenen Kreditfunktion (keine besonderen Privilegien aus dem Eigentum am Leasinggegenstand). Wenn man jedoch spezifische Sicherungen berücksichtigt, die sich aus technologischen Verbindungen ergeben (Beschränkter Zugang des Gerichtsvollziehers zu solchen Abrechnungen), dann gewinnt die Kreditrolle des Leasings als eines Instruments, das Investitionen ermöglicht, eine neue Dimension und ist

ein Zeichen der durch eine schlechte Organisation des Finanzsektors erzwungenen Rückkehr in die Richtung der Beziehungen der Tauschwirtschaft.

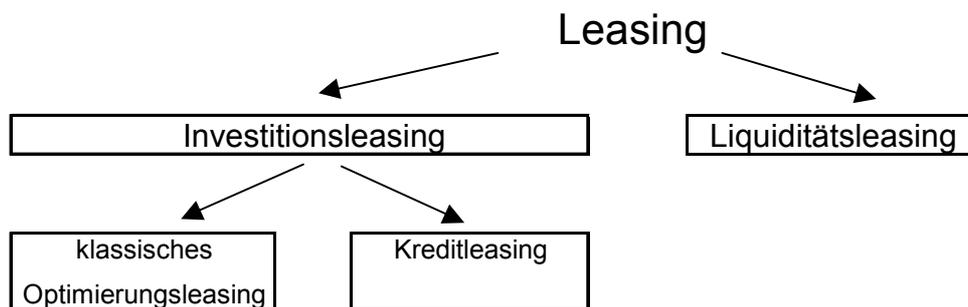
In Anbetracht der oben dargestellten Abweichungen der Funktionen des Leasings der Transformationsperiode von den klassischen Funktionen ist es begründet, eine Unterscheidung seinen Formen vorzunehmen, die mit der grundsätzlichen Kredit- und Liquiditätsrolle verbunden sind:

Das Investitionsleasing: das Ziel des Vertragsschlusses ist die Finanzierung einer Investition,

Das Liquiditätsleasing:

- Das Subjekt hat keine Möglichkeit, seine Liquiditätsprobleme durch die Kreditaufnahme zu lösen,
- Das abgeschlossene Rückleasinggeschäft hat keine steuerliche Optimierung zum Ziel, sondern die Beschaffung des Bargelds für die Deckung laufender Liquiditätslücken.

Abbildung 5 Die Aufteilung des Leasings hinsichtlich der Kreditfunktion.³¹



Das klassische Optimierungs- Investitionsleasing beruht auf der Investitionsfinanzierung mit Hilfe des Leasings wegen der Optimierungseffekte dieses Finanzierungswerkzeugs. Diese Effekte können im fiskalischen und im Liquiditätsbereich eintreten.

Das Investitions- Kreditleasing ist nach wie vor ein Instrument für die Finanzierung einer Investition, deren Realisierung das übergeordnete Ziel darstellt. Die Leasingform wurde jedoch nicht wegen der Optimierungseffekte dieses Instruments, sondern wegen des fehlenden Zugangs des Investors zum Kredit gewählt.

Das Liquiditätsleasing ist kein Werkzeug für die Investitionsfinanzierung, sondern ein Werkzeug für die Beschaffung von Finanzmitteln, die in der laufenden Liquidität

gebraucht und via Kredit unerreichbar sind. Diese Form wird durch das Rückleasing realisiert.

6. Zusammenfassung

Die spezifische Regelung des Leasings in Polen vom 1993 bis 2001 war die Reaktion auf die bekannten Leasingverträge über die Luxus-Pkws. Im Rahmen dieser Verträge erfolgte eine schnelle Ratenrückzahlung, deren Gesamtwert unverhältnismäßig zu dem Gesamtwert der vorgenommenen Abschreibungen war, wonach der Verkauf des Gegenstands zu einem viel niedrigeren als der Marktwert Preis erfolgte. Das Vorkommen ähnlicher Fälle wurde durch ungeschickt formulierte Vorschriften hervorgerufen. Offensichtlich wurde die Notwendigkeit deren Änderung. Der Gesetzgeber führte aber die Novellierung auf eine Art und Weise durch, die zum Bedarf, eigene Fehler zu korrigieren, inadäquat war, und verhinderte somit die Erfüllung der traditionellen Rolle des Leasings, die auf der Unterstützung der Investitionsprozesse beruht. Infolge der Geltung von mangelhaften und teilweise widersprüchlichen Rechtsvorschriften und infolge der Nachfrage nach einem Werkzeug zur Lösung von den Hauptproblemen der Transformationsperiode entwickelten sich in Polen spezifische Funktionen des Leasings. Leasing wurde zu einem die Geldbeschaffung ermöglichenden Notwerkzeug, dessen höherer Preis zum erhöhten Finanzierungsrisiko proportional war. Wenn man es akzeptiert, dass das Hauptproblem beim Übergang von der Staats- zum Marktwirtschaft das Fehlen des Eigentums in dem entstehenden Privatsektor ist, dann stellt das gute Funktionieren der Instrumente, die den Subjekten, die keine Sicherheiten „am Eigentum“ besitzen, das Eingehen von Verbindlichkeiten ermöglichen, den Schlüsselerfolgswert der Transformationsänderungen dar.

Leasing als ein Werkzeug, das in seinem Wesen mehr als Kredit auf Selbstsicherung basiert, war aufgrund der Überlassung des Eigentums an der Investition beim Finanzierenden besonders prädestiniert, um im Aufbauprozess des Privatsektors eine wesentliche Rolle zu spielen. Durch die Einschränkung des Leasings blockierte der Staat nicht nur eins von mehreren Instrumenten, sondern ein besonders nützliches Instrument

³¹ Quelle: Eigene Bearbeitung.