Piotr Trybała

Leasing
Poradnik Przedsiębiorcy

Autor
Piotr Trybała

Redakcja i korekta
Ewa Skrzypkowska

© Copyright by
Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2004

Projekt serii
Tadeusz Korobkow

Projekt okładki
Andrzej Kirsz

ISBN
83-88802-99-2

Wydanie I

Nakład
1000 egzemplarzy

Publikacja powstała we współpracy z BRE – Leasing

Druk i oprawa
Instytut Technologii Eksploatacji
26-600 Radom, ul. K. Pułaskiego 6/10
tel. (048) 36-442-41, fax 3644765

Spis treści

Wykaz skrótów **7**

Wstęp **9**

1. Regulacja leasingu w polskim systemie prawnym **11**
1.1. Krótka historia leasingu 11
1.2. Czym jest umowa leasingu? – charakterystyka prawna 13
1.3. Leasing jako produkt finansowy 14
1.4. Zabezpieczenia 15
1.5. Strony umowy leasingu 15
1.6. Leasing w Polsce – sytuacja obecna 16

2. Źródła oraz zakres regulacji leasingu w polskim prawie **19**
2.1. Prawo cywilne 19
2.2. Ustawy podatkowe 20
2.3. Ustawa o rachunkowości 21
2.4. Leasing w systemie polskiego prawa – ewidencja transakcji leasingowych 23

3. Rodzaje leasingu **25**
3.1. Rodzaje leasingu w przepisach podatkowych 25
3.2. Rodzaje leasingu w przepisach o rachunkowości 25
3.3. Leasing operacyjny a leasing finansowy 26

4. Kiedy skorzystać z leasingu operacyjnego lub finansowego? **29**
4.1. Cele podatkowe 29
4.2. Cele bilansowe 30

5. Umowa leasingu a umowy podobne na gruncie prawa cywilnego oraz podatkowego. **31**
5.1. Różnice i podobieństwa do umów dzierżawy, najmu, sprzedaży itp. 31
5.2. Różnice i podobieństwa do umowy sprzedaży na raty 31
5.3. Cena zakupu 33

6. Umowa leasingu w regulacjach podatkowych **35**
6.1. Podatki dochodowe 35
6.1.1. Definicja leasingu dla celów podatkowych 35
6.1.2. Co może być przedmiotem leasingu 35
6.1.3. Wartości niematerialne i prawne podlegające amortyzacji 36
6.1.4. Leasing operacyjny 37

6.1.4.1. Warunki umowy dla celów podatkowych 37
6.1.4.2. Skutki podatkowe dla stron umowy 38
6.1.4.3. Kiedy nie mamy do czynienia z umową leasingu operacyjnego 38
6.1.5. Leasing finansowy 39
6.1.5.1. Warunki umowy dla celów podatkowych 39
6.1.5.2. Skutki podatkowe dla stron umowy 39
6.1.6. Kaucja w leasingu – zasady opodatkowania 41
6.1.7. Korzyści podatkowe związane z transakcjami leasingowymi 41
6.2. Podatek VAT 42
6.2.1. Zasady opodatkowania leasingu 42
6.2.2. Leasing jako świadczenie usług – opodatkowanie rat leasingowych 43
6.2.3. Leasing jako dostawa towarów 43
6.2.4. Obowiązek podatkowy 44
6.2.5. Podstawa opodatkowania 44
6.2.6. Porównanie – leasing jako odpłatne świadczenie usług oraz dostawa towarów. 44
6.2.7. Stawki podatku 45
6.2.8. Odliczanie podatku naliczonego wynikającego z transakcji leasingowych 45
6.2.9. Termin odliczenia 45
6.2.10. Leasing operacyjny – odliczanie podatku naliczonego przez korzystającego 45
6.2.11. Leasing finansowy – odliczanie podatku naliczonego przez korzystającego 46
6.2.12. Ograniczenia w odliczaniu podatku naliczonego dotyczące samochodów osobowych 46
6.2.12.1. Dostawa towarów – samochodów osobowych .. 46
6.2.12.2. Samochody osobowe w rozumieniu ustawy VAT 46
6.2.12.3. Świadczenie usług – opłaty leasingowe 47
6.2.12.4. Świadczenia dodatkowe (umowy serwisowe) ... 47
6.3. Zakończenie umowy leasingu 49
6.3.1. Sprzedaż poleasingowa 49
6.3.2. Rezygnacja z kupna przedmiotu leasingu przez leasingobiorcę 49
6.3.3. Przedłużenie umowy leasingu 50
6.4. Leasing używanych środków trwałych 51
6.4.1. Podatek VAT 51
6.4.2. Amortyzacja – podatek dochodowy 52

7. Leasing a inne źródła finansowania zewnętrznego inwestycji w przedsiębiorstwie 53
7.1. Porównanie liczbowe leasingu oraz kredytu 53
7.2. Kiedy warto skorzystać z leasingu – określenie optymalnego momentu sfinansowania inwestycji leasingiem. 54

8. Umowa leasingu w praktyce. 55
8.1. Co leasingobiorca wiedzieć powinien przed zawarciem umowy? .. 55
8.2. Zakres dokumentacji niezbędnych do zawarcia umowy 56
8.3. Zdolność „leasingowa" versus zdolność kredytowa 57
8.4. Na co zwrócić uwagę wybierając towarzystwo leasingowe, ... 58
8.4.1. Opłaty leasingowe 58
8.4.2. Rodzaj oferowanych produktów leasingowych 59
8.4.3. Specjalizacja w określonych branżach 60
8.4.4. Elastyczność firmy leasingowej 61
8.5. Zagrożenia i dobre praktyki przedsiębiorstw leasingowych 61
8.5.1. Przedterminowe rozwiązanie umowy leasingu – zasady ustalania wynagrodzenia dla firmy leasingowej 61
8.5.2. Wypłata odszkodowania przez firmę ubezpieczeniową 62
8.5.3. Stosowane przez firmy leasingowe zabezpieczenia wykonania zobowiązań przez leasingobiorcę 62
8.5.4. Rezygnacja z umowy leasingu – konsekwencje dla leasingobiorcy 63
8.5.5. Inne postanowienia umów wpływających na pozycję leasingobiorcy 64

9. Leasing samochodów osobowych 65
9.1. Leasing operacyjny 66
9.2. Najem długoterminowy 66
9.3. Porównanie najmu długoterminowego z leasingiem 66
9.4. Świadczenia dodatkowe (serwis samochodów osobowych) 67
9.5. Karty paliwowe 67
9.6. Naprawy, remonty 68

10. Leasing nieruchomości 69
10.1. Nowa forma inwestycji w nieruchomości 69
10.2. Regulacje podatkowe 69

11. Leasing sprzętu i oprogramowania informatycznego. 71
11.1. Leasing sprzętu komputerowego 71
11.2. Leasing oprogramowania 72
11.3. Podatek od towarów i usług 74

12. Leasing zwrotny 75
12.1. Sprzedaż w celu leasingu zwrotnego – rozliczenia podatkowe 75
12.2. Amortyzacja w leasingu zwrotnym..... 75
12.3. Rozliczenia podatkowe w trakcie leasingu zwrotnego 77
12.4. Sprzedaż poleasingowa..... 78

Słowniczek pojęć 79

Wykaz skrótów

KC	–	ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz. U. Nr 16, poz. 93 ze zm.)
UPDOP	–	ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. z 2000 r. Nr 54, poz. 654 ze zm.).
UPDOF	–	ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. z 2000 r. Nr 14, poz. 176 ze zm.)
Ustawa VAT	–	ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. Nr 54, poz. 535 z dnia 5 kwietnia 2004 r.)
KSH	–	ustawa z 15 września 2000 r. – Kodeks spółek handlowych (Dz.U. Nr 94, poz. 1037, z późn. zm.)

Wstęp

Niniejsza praca poświęcona jest zagadnieniom leasingu jako formy finansowania inwestycji dokonywanych przez przedsiębiorców, ze szczególnym uwzględnieniem sektora MSP. Celem autora było przedstawienie zalet leasingu oraz zagrożeń z nim związanych w możliwie przystępnej dla czytelnika formie.

Leasing w ostatnich latach stał się bardzo popularną formą finansowania inwestycji. Oferty firm leasingowych ulegają ciągłemu doskonaleniu, z korzyścią dla przedsiębiorców. Nie jest przypadkiem, że instytucje finansowe, często w porozumieniu z dostawcami maszyn i urządzeń, oferują swoim klientom prócz możliwości zawarcia umowy kredytu, również leasing jako alternatywną formę finansowania inwestycji. W wielu wypadkach leasing jest jedyną formą finansowania, z której może skorzystać przedsiębiorca, jeżeli nie spełnia surowych kryteriów dla uzyskania kredytu. Leasing zapewnia większą elastyczność zarówno firmie leasingowej, jak i jej klientowi – przedsiębiorcy.

Niniejsze opracowanie dotyczy szczegółowego omówienia korzyści, jakie przedsiębiorcy mogą zyskać w związku z zawieraniem transakcji leasingowych, również skupia się na potencjalnych ryzykach, od których leasing nie jest przecież wolny.

Leasing w Polsce, podobnie jak w innych krajach w Europie i na świecie, objęty jest odrębnymi regulacjami prawnymi oraz podatkowo-rachunkowymi. Wynika to ze szczególnego charakteru tego rodzaju umów, które łączą w sobie cechy umów dotyczących używania przedmiotu (najem, dzierżawa) oraz umów sprzedaży na raty z elementem finansowania.

Leasing jako jedna z nielicznych dziedzin jest niezwykle czuła na regulacje podatkowe. W tej dziedzinie polskie prawo, zwłaszcza podatkowe, w ostatnich latach zostało dostosowane do praktyk od dawna stosowanych na rynku leasingowym w Polsce, a nie znajdujących zrozumienia pośród urzędników aparatu skarbowego.

Choć leasing „przyszedł" do Polski ze świata tzw. zachodniej cywilizacji po upadku socjalizmu w Polsce, ma on swoje specyficzne cechy, które odróżniają go od innych. Niemniej nawiązuje on do standardów obowiązujących w cywilizowanym świecie.

W Polsce jest to dziedzina gospodarki, która została stosunkowo niedawno uregulowana w sposób zapewniający przewidywalność prawno-podatkowych skutków działań podejmowanych przez podatników w związku z transakcjami leasingowymi. Można powiedzieć, że leasing jest nierozerwalnie związany z podatkami. Również najwięcej problemów, z którymi spotykają się przedsiębiorcy, związanych jest z kwestiami prawnymi, ze szczególnym uwzględnieniem podatków. Ale leasing to nie tylko problemy podatkowe, to również wymierne korzyści finansowe.

Mam głęboką nadzieję, że opracowanie to pomoże Państwu zrozumieć szczególną istotę leasingu, a w efekcie podjąć decyzję w wyborze finansowania działalności gospodarczej.

Z poważaniem
Autor

1. Regulacja leasingu w polskim systemie prawnym

1.1. Krótka historia leasingu

Wraz z zakończeniem epoki socjalistycznej w Polsce, nastąpiło szerokie otwarcie się naszego kraju na współpracę gospodarczą z krajami o ugruntowanej gospodarce kapitalistycznej, z ustabilizowaną i wieloletnią praktyką gospodarczą. Efektem tego była nie tylko radykalna zmiana ustroju politycznego oraz gospodarczego, ale również bardzo głębokie zmiany w prawie gospodarczym. Zmiany te były naturalnym elementem towarzyszącym transformacji systemowej, która miała miejsce w Polsce w latach 90.

Przede wszystkim dostosowaniu podlegały przepisy regulujące obrót gospodarczy, zwłaszcza prawo cywilne, prawo handlowe, prawo podatkowe oraz prawo dotyczące rachunkowości.

W przypadku umów na polskim rynku zaczęły pojawiać się nowe ich rodzaje dotychczas nie uregulowane przez istniejące prawo. Zwykle były to umowy, które istniały w państwach kapitalistycznych. Podmioty gospodarcze z udziałem zagranicznym, a potem podmioty polskie starały się adaptować na polskim rynku nowe rodzaje produktów oraz umów dobrze znanych i szczegółowo regulowanych przez lokalne prawa w krajach rozwiniętych. Najlepszym przykładem umowy, która zrobiła zawrotną karierę w ostatnich latach była **umowa leasingu**. Do roku 2000 była ona umową nienazwaną w kodeksie cywilnym, mimo iż w obrocie istniała już od wielu lat. W tym zakresie prawo podatkowe wykazało znacznie większą elastyczność i już od roku 1993 istniały przepisy, które uwzględniały bardzo specyficzny charakter umowy leasingu, która stanowi pewien rodzaj umowy, mający w sobie element korzystania oraz finansowania przedmiotu umowy.

Przepisy te wprowadzały wyjątek od zasady, iż amortyzacji podatkowej może dokonywać jedynie właściciel (lub posiadacz prawa o podobnej mocy prawnej, jak np. wieczysty użytkownik). Wprowadziły one możliwość dokonywania amortyzacji podatkowej przez podmioty, które tylko używają środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne nie będąc jednocześnie ich właścicielem. Były one zatem traktowane jak składniki majątkowe własne używającego.

Jednakże generalnie można stwierdzić, iż polski system prawny nie nadążał za szybko rozwijającym się rynkiem gospodarczym. Szczególnie dotyczyło to umów leasingu. Mimo niesprzyjających warunków dla rozwoju leasingu w Polsce ta forma inwestowania od roku 1990 aż do teraz systematycznie zwiększa swój udział w finansowaniu inwestycji. Wynika to przede wszystkim z niezwykłej atrakcyjności leasingu, która wynika głównie z tego, że przywiązuje podstawową wagę do korzystania z towarów, a nieposiadania prawa własności. Skupia więc swoją uwagę na bieżącym obciążeniu finansowym korzystającego (leasingobiorcy), które powinno

być jak najmniejsze, a przynajmniej korzystający powinien mieć wpływ na jego wysokość.

Początkowo leasing był formą finansowania głównie środków transportu, maszyn i urządzeń niezbędnych do prowadzenia działalności gospodarczej. W chwili obecnej finansowane tą formą leasingu są wszelkiego rodzaju inwestycje począwszy od tradycyjnych, takich jak środki transportu poprzez licencje komputerowe, sprzęt komputerowy a skończywszy na dużych inwestycjach w nieruchomościach (centra handlowe, fabryki, magazyny itp.).

Szczególny wpływ na atrakcyjność leasingu miały zwłaszcza zasady rozliczeń podatkowych leasingu. Przepisy podatkowe jednak nie ułatwiały prowadzenia działalności leasingowej. Głównie wynikało to z tego, że przepisy te nie uwzględniały w wystarczającym stopniu specyfiki transakcji leasingowych. Wymagało to stosowania przepisów ogólnych, które nie zawsze przystawały do szczególnego charakteru leasingu (kto inny jest właścicielem, a kto inny faktycznie korzysta z przedmiotu leasingu). Przede wszystkim należy tu zwrócić uwagę, iż przepisy podatkowe nie zezwalały wprost na sprzedaż przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy po cenie znacznie niższej niż rynkowa. Narażało to firmy leasingowe na dodatkowe koszty wynikające z konieczności zapłaty podatku od wartości rynkowej przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy, a nie faktycznej ceny transakcyjnej ustalonej przez strony. Koszty te, czyniąc całą działalność leasingową mniej zyskowną, wpływały pośrednio na zwiększanie marż przez firmy leasingowe. Niesprzyjające dla przedsiębiorców otoczenie administracyjne (organy podatkowe) narażało strony umowy na różne nieprzewidywalne zdarzenia, generujące dodatkowe koszty.

Kolejnym przykładem było opodatkowanie leasingu finansowego podatkiem VAT „z góry", które obowiązywało do roku 2002[1]. Polegało to na tym, że leasing finansowy był traktowany na równi ze sprzedażą, a w konsekwencji podstawa opodatkowania już w momencie wydania przedmiotu leasingu korzystającemu obejmowała całą kwotę należną, tj. oprócz wartości kapitałowej przedmiotu leasingu również cześć tzw. odsetkową. Czyniło to leasing finansowy mało atrakcyjną formę finansowania inwestycji.

Niestety wraz z wejściem Polski do Unii Europejskiej problem ten powrócił. Od 1 maja 2004 roku umowy leasingu finansowego również podlegają opodatkowaniu „z góry", tj. firma leasingowa jest zobowiązana wystawić fakturę, na której zostanie wykazana cała wartość ustalona w umowie leasingu należna od korzystającego, mimo iż faktyczne opłaty rozłożone są na cały okres trwania umowy.

W chwili obecnej regulacje podatkowe w miarę kompleksowo regulują zasady opodatkowania leasingu[2]. Można więc stwierdzić, iż przewidywalność zachowań organów podatkowych w odniesieniu do stron umów leasingu uległa znacznemu poprawieniu. Oczywiście poszczególne przepisy mogą budzić wątpliwości lub nawet

[1] Nie wynikało to jasno z przepisów podatkowych.
[2] Zmiana UPDOP, UPDOF oraz ustawy VAT z 1.10.2001, zmiana rozporządzenia do ustawy VAT z 25 marca 2002 roku.

protesty podatników, niemniej jednak prawo podatkowe w zakresie leasingu w porównaniu z początkiem lat 90. uległo znaczącej poprawie.

Nie jest wykluczone, iż w miarę upływu kolejnych lat i zdobywania nowych doświadczeń przez podmioty działające lub współpracujące na rynku leasingowym, również poszczególne przepisy podatkowe ulegną zmianie, których stosowanie utrudnia prowadzenie działalności gospodarczej na normalnych warunkach.

1.2. Czym jest umowa leasingu? – charakterystyka prawna

Leasing jest umową specyficzną w stosunku do tradycyjnych umów, gdyż ma pewne cechy umowy najmu (dzierżawy) oraz kredytu. Cechą charakterystyczną jest to, że celem tej umowy jest zapewnienie finansowania inwestycji (środków transportu, maszyn, komputerów, nieruchomości itd.) bez nabywania prawa własności przedmiotu umowy w trakcie jej trwania. W tym zakresie umowa leasingu nie różni się znacznie od umowy najmu, gdyż korzystający ma prawo używania przedmiotu leasingu.

Celem podstawowym takiej umowy jest jednak nie tylko zapewnienie możliwości korzystania ze składnika majątkowego, lecz również umożliwienie jego ostatecznego nabycia po zakończeniu umowy. Umowa leasingu, co do zasady, zawierana jest na czas określony. Jej długość w zasadzie zależy od stron. W pewnych przypadkach (leasing operacyjny) jest uzależniona od przepisów podatkowych, które wskazują, jaki jest minimalny okres trwania umowy, zależny od tego, co jest przedmiotem umowy i jaki jest okres amortyzacji dla celów podatkowych.

W odróżnieniu od umów najmu, w których występują stałe opłaty okresowe, w przypadku leasingu wysokość opłat leasingowych zależna jest kilku czynników. Zwłaszcza wysokości opłaty wstępnej uiszczonej na początku transakcji (która może wahać się od 0 do 30% wartości przedmiotu). Im wyższa opłata wstępna, tym niższe opłaty okresowe. Drugim czynnikiem jest wysokość ceny, po której leasingobiorca może nabyć przedmiot leasingu po zakończeniu umowy.

Poważne zmiany w polskich regulacjach prawnych to jednak dzieło ostatnich lat. Szczególnie widać to w tych dziedzinach prawa, które są ściśle związane z obrotem gospodarczym, czyli prawo podatkowe oraz ustawa o rachunkowości.

Warto dodać, iż polskie przepisy nie są spójne w odniesieniu do leasingu. Każda dziedzina prawa, która odnosi się do tej formy finansowania inwestycji, definiuje leasing wyłącznie na swoje własne potrzeby. Zwłaszcza rozbieżności dotyczą prawa cywilnego, prawa podatkowego oraz ustawy o rachunkowości. Szczególnie prawo cywilne nie uwzględnia specyfiki umów leasingu istniejących na polskim rynku. Można powiedzieć, iż definicja zawarta w Kodeksie cywilnym nie ma zastosowania do wielu umów oferowanych przez firmy leasingowe.

Tu znacznie bardziej wychodzi naprzeciw leasingu prawo podatkowe. W wielu więc wypadkach umowa może stanowić dla celów podatkowych umowę leasingu, ale w rozumieniu prawa cywilnego będzie to tylko umowa nienazwana. W efekcie stro-

ny umowy nie będą korzystały bezpośrednio z przepisów kodeksu cywilnego dotyczących leasingu (art. 809[1] KC).

Różnice między ustawami podatkowymi a ustawą o rachunkowości są mniejszej wagi i w zasadzie dotyczą problemu odpowiedniej kwalifikacji umowy jako tzw. leasing operacyjny lub leasing finansowy.

W literaturze przedmiotu podkreśla się, iż podstawową różnicą pomiędzy leasingiem finansowym a operacyjnym jest jej cel, tj. czy wolą leasingobiorcy jest jedynie możliwość korzystania z przedmiotu (leasing operacyjny), czy również jego nabycie (leasing finansowy). Z polskich przepisów w zasadzie trudno wydedukować taką zasadę. Dlatego podział na leasing finansowy oraz leasing operacyjny należy rozważać na gruncie przepisów podatkowych oraz ustawy o rachunkowości. Podstawową różnicą podziału jest to, która strona umowy jest uprawniona do dokonywania odpisów amortyzacyjnych od przedmiotu leasingu.

Jeżeli uprawnionym do dokonywania odpisów amortyzacyjnych jest leasingodawca, wówczas mamy do czynienia z leasingiem operacyjnym. W przypadku gdy uprawnionym do dokonywania odpisów jest leasingobiorca, wówczas jest to leasing finansowy.

Warto zwrócić uwagę, iż taki podział przyjął się na gruncie przepisów podatkowych oraz ustawy o rachunkowości. Nie wynika on wprost z powyższych przepisów.

1.3. Leasing jako produkt finansowy

Leasing jest produktem bardzo interesującym dla potencjalnych klientów. Wpływ na to ma klika podstawowych czynników.

Po pierwsze, jest to bardzo elastyczna forma finansowania zakupu składników inwestycyjnych. Elastyczność leasingu polega przede wszystkim na tym, że firma leasingowa może ustalić harmonogram w różnej wysokości, w zależności od możliwości finansowych korzystającego. Jak już wspomniano, głównym celem korzystającego jest możliwość korzystania ze składnika majątkowego dla celów prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Możliwości te, zwłaszcza przedsiębiorców z sektora MSP, są w praktyce znacznie zróżnicowane. W odróżnieniu od umowy kredytu, w której wysokość miesięcznych opłat zależy głównie od wysokości kredytu oraz okresu trwania umowy, umowa leasingu pozwala na istotną elastyczność, gdyż oprócz wartości przedmiotu leasingu oraz okresu trwania umowy, wpływ na opłaty ma również wysokość opłaty końcowej (tzw. opcja nabycia). Podobnie jak w przypadku opłaty wstępnej, im jest ona wyższa, tym niższe powinny być opłaty okresowe. Wynika to z tego, iż część kapitałowa raty leasingowej jest niższa w przypadku wyższej wartości końcowej.

Pozwala to dokonać przedsiębiorcy prostego wyboru: mniejsze opłaty miesięczne, ale za to wykup droższy czy wyższe opłaty miesięczne, ale na koniec możliwość zakupu przedmiotu leasingu nawet za symboliczną złotówkę.

Warto podkreślić, iż banki udzielając kredytu często uzależniają wysokość oprocentowania od wysokości wpłaty własnej na poczet ceny zakupu finansowanych inwestycji (wynika to głównie z zasad zarządzaniem ryzykiem kredytowym). W transakcjach leasingowych wysokość opłaty wstępnej może mieć wpływ jedynie na wysokość opłat okresowych (zależność jest tego rodzaju, że im wyższa opłata wstępna, tym niższe opłaty okresowe), nie powinna jednak wpływać na sam koszt finansowania przedmiotu leasingu przez firmę leasingową (element wynagrodzenia firmy leasingowej), gdyż jest on z góry ustalony. Wynika to z tego, że firma leasingowa dokonując zakupu przedmiotu leasingu w celu oddania go do używania korzystającemu zwykle zaciąga kredyt na ten cel. Oprocentowanie takiego kredytu jest z góry znane, chyba że jest ono oparte na zmiennej stopie procentowej lub kredyt zaciągany jest w walucie obcej.

W tym ostatnim wypadku nie jest znana ostateczna wartość wyrażona w polskiej walucie. Firma leasingowa, która nie zarabia na oprocentowaniu, lecz własnej marży co do zasady nie powinna mieć jednak potrzeby określania stopy procentowej na poziomie wyższym niż sama płaci.

1.4. Zabezpieczenia

Z uwagi na to, że firma leasingowa pozostaje właścicielem przedmiotu leasingu, nie wymaga ona tak licznych (i wartościowych) zabezpieczeń spłaty zobowiązań. Prawo własności daje znacznie silniejszą pozycję leasingodawcy, pozwala to jednocześnie na uproszczenie procedury zawierania umowy oraz rezygnację z dodatkowych zabezpieczeń. W razie niewywiązania się leasingobiorcy ze zobowiązań firma leasingowa może po prostu przejąć przedmiot leasingu. Oczywiście jest to ostatecznością, gdyż firmy leasingowe są zainteresowane przede wszystkim kontynuacją umowy, nawet w przypadku przejściowych problemów finansowych kontrahenta, które wpływają na zaległości w spłacie rat leasingowych.

W przypadku kredytu bankowego zabezpieczenia odgrywają znacznie większą rolę, gdyż bank nie ma pełnej kontroli nad przedmiotem, który został sfinansowany kredytem, właśnie z tego powodu, że właścicielem jest kredytobiorca. Stąd dla banku samo zabezpieczenie na finansowanym przedmiocie (poza przypadkami przewłaszczenia na zabezpieczenie, gdzie sytuacja prawna banku jest podobna jak firmy leasingowej) jest zwykle dla banku niewystarczające.

1.5. Strony umowy leasingu

Powszechnie stosowana terminologia w odniesieniu do stron umowy leasingu, tj. leasingodawca oraz leasingobiorca ma charakter potoczny. Polskie regulacje prawne nie używają tych sformułowań. Przepisy prawa cywilnego, podatkowe oraz rachunkowości posługują się nazwami finansujący oraz korzystający.

Nazwy te podkreślają role stron w transakcjach leasingowych:

finansujący (leasingodawca) – podmiot, który dokonuje zakupu przedmiotu leasingu w celu oddania go do używania drugiej stronie umowy, zwykle jest to podmiot profesjonalnie zajmujący się tego rodzaju działalnością, nie jest jednak wykluczone, aby finansującym był podmiot inny niż firma leasingowa.

korzystający (leasingobiorca) – podmiot, który korzysta z przedmiotu leasingu na podstawie umowy leasingu, w zamian za co uiszcza opłaty leasingowe na rzecz finansującego.

W obecnej praktyce firmy leasingowe stanowią głównie spółki będące członkami dużych grup kapitałowych, działających w branży finansowej. Wynika to głównie z faktu, iż mają one dostęp do źródeł finansowania ze strony banków będących członkami grup finansowych. Dodatkowo źródła te mogą być tańsze niż źródła zewnętrzne. Pozytywnym elementem takiego stanu rzeczy jest zapewnienie bezpieczeństwa prawnego podmiotom korzystającym z przedmiotów leasingu, którzy nie są przecież właścicielami leasingowanych składników majątkowych.

Ma to istotne znaczenie w przypadku upadłości firmy leasingowej, gdyż w takim wypadku korzystający jest narażony na utratę przedmiotu leasingu, który w dużej części może być już przez korzystającego spłacony.

Produkty leasingowe mogą być również oferowane przez pośredników finansowych, którzy reprezentują firmy leasingowe. W chwili obecnej jest to dość rozpowszechniona forma oferowania produktów finansowych, w tym leasingu. W takiej sytuacji stroną umowy leasingu jest jednak bezpośrednio firma leasingowa.

Korzystającym może być zarówno przedsiębiorca (osoba prawna, osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą, spółki osobowe) jak i osoby indywidualne nie prowadzące działalności gospodarczej. W przypadku tych ostatnich dostępną formą w zasadzie jest jedynie leasing operacyjny, gdyż trudno sobie wyobrazić leasing finansowy z osobą nie prowadzącą działalności gospodarczej, skoro celem tego leasingu jest przeniesienie prawa do amortyzacji na korzystającego.

Leasing jest jednak głównie ofertą dla przedsiębiorców.

1.6. Leasing w Polsce – sytuacja obecna

Mimo dość niesprzyjających warunków prawnych dla rozwoju leasingu w Polsce w okresie transformacji ustrojowej, która ma miejsce w III Rzeczpospolitej, oferta produktów leasingowych jest bardzo szeroka i ulega ciągłemu rozszerzaniu. Jest ona przede wszystkim efektem dostosowywania umów do różnorodnych potrzeb klientów, jak również aktualnych regulacji podatkowych.

Podstawowy podział na leasing finansowy oraz operacyjny jest podyktowany głównie tymi regulacjami, które mają dość istotny wpływ na sytuację stron transakcji leasingowych.

W chwili obecnej sytuacja prawna leasingu jest stosunkowo stabilna, co wpływa na przewidywalność skutków prawnych dotyczących tego rodzaju transakcji.

Istotnym mankamentem jest jednak brak spójności między podstawowymi regulacjami dotyczącymi obrotu gospodarczego, tj. ustawami podatkowymi, kodeksem cywilnym oraz ustawą o rachunkowości.

O ile na gruncie przepisów podatkowych należy pozytywnie ocenić wprowadzone szczegółowe regulacje w podatkach dochodowych (były one oparte na doświadczeniu zdobytym w latach 90. ubiegłego wieku, tj. w okresie, kiedy leasing był uregulowany w sposób szczątkowy), o tyle przepisy nowej ustawy o VAT wprowadziły niepotrzebny zamęt w odniesieniu do leasingu finansowego (opodatkowanie wydania przedmiotu leasingu z góry).

Mimo wszystko posiadane doświadczenie firm leasingowych w zakresie leasingu pozwala zapewnić stosunkowo duże bezpieczeństwo prawne tego rodzaju transakcji.

Poniżej zostały przestawione szczegółowe zasady, jakie dotyczą transakcji leasingowych dokonywanych w Polsce.

2. Źródła oraz zakres regulacji leasingu w polskim prawie

2.1. Prawo cywilne

Umowa leasingu została uregulowana ustawą z dnia 9 grudnia 2000 roku zmieniającą Kodeks cywilny. Do tej chwili umowa leasingu nie występowała w polskim prawie cywilnym. Była traktowana jako tzw. umowa nienazwana.

Zgodnie z kodeksem cywilnym (art. 709^1) przez umowę leasingu finansujący zobowiązuje się nabyć rzecz od oznaczonego zbywcy na warunkach określonych w tej umowie i oddać tę rzecz korzystającemu do używania albo używania i pobierania pożytków przez czas oznaczony, a korzystający zobowiązuje się zapłacić finansującemu w uzgodnionych ratach wynagrodzenie pieniężne, równe co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego.

W świetle art. 709^{18} KC do umowy, przez którą jedna strona zobowiązuje się oddać rzecz stanowiącą jej własność do używania albo do używania i pobierania pożytków drugiej stronie, a druga strona zobowiązuje się zapłacić właścicielowi rzeczy w umówionych ratach wynagrodzenie pieniężne, równe co najmniej wartości rzeczy w chwili zawarcia tej umowy, stosuje się odpowiednio przepisy niniejszego tytułu.

W świetle powyższego przepisy kodeksu cywilnego przewidują następujące sytuacje, w których możliwe jest zawarcie umowy leasingu:

– finansujący nabywa uprzednio przedmiot leasingu w celu oddania go w leasing,
– finansujący wytwarza rzecz w celu oddania jej w leasing (art. 709^{18} KC).

Zgodnie z definicją umowy leasingu w kodeksie cywilnym suma opłat leasingowych ma osiągnąć wartość równą co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego.

Do tak określonej sumy nie wlicza się ceny sprzedaży poleasingowej, jeżeli wynika ona z tzw. opcji zakupu przedmiotu leasingu. Zdaniem autora, z przepisów kodeksu cywilnego wynika, iż nawet gdy strony przewidują sprzedaż przedmiotu leasingu po upływie umowy i cena sprzedaży jest oznaczona, nie można uznać, iż cena ta stanowi element wynagrodzenia, które korzystający zobowiązuje się zapłacić finansującemu (tzw. rata leasingowa), wchodzący do sumy uzgodnionych rat.

Kodeks cywilny zakłada, że tylko zbycie przedmiotu leasingu bez wynagrodzenia jest możliwe na podstawie samej umowy leasingu. Sprzedaż przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy, nawet przewidzianą umową leasingu, należy raczej rozpatrywać jako dodatkową (odrębną) umowę sprzedaży w stosunku do samej umowy leasingu.

Jest to samodzielna podstawa prawna przeniesienia własności.

Porównując przepisy podatkowe oraz kodeks cywilny można zauważyć następujące wnioski:

- aby umowa spełniała warunki umowy leasingu w rozumieniu kodeksu cywilnego, suma uzgodnionych rat wynikających z umowy musi równać się co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego;
- jeżeli umowa leasingu zawarta przez strony zawiera tzw. opcję zakupu (czyli jednostronne uprawnienie korzystającego do nabycia przedmiotu leasingu), cena, za którą korzystający może nabyć przedmiot leasingu, **nie stanowi** wynagrodzenia, o którym mowa powyżej;
- w efekcie, aby można mówić o umowie leasingu w rozumieniu kodeksu cywilnego, suma rat leasingowych wynikająca z umowy bez uwzględnienia ceny sprzedaży poleasingowej musi równać się co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego.

W świetle powyższego można stwierdzić, iż wiele umów oferowanych na rynku nie będzie spełniało warunków umowy leasingu w rozumieniu kodeksu cywilnego.

Wynika to w szczególności z tego, że przy kalkulacji łącznego wynagrodzenia z tytułu poszczególnej umowy, leasingodawcy uwzględniają również cenę zbycia po zakończeniu umowy leasingu, która wynika z tzw. opcji nabycia. Opcja taka nie stanowi zobowiązania korzystającego do nabycia przedmiotu leasingu, w konsekwencji nie jest składnikiem wynagrodzenia, o którym mowa w kodeksowej definicji umowy leasingu.

Rezultatem takiego stanu rzeczy jest to, że szczególne regulacje kodeksu cywilnego dotyczące leasingu nie będą miały zastosowania do tego rodzaju umów.

Podsumowując, umowa leasingu może być traktowana przez kodeks cywilny jako:

- umowa leasingu nazwana (spełnia definicję leasingu),
- umowa leasingu nienazwana (ma specyficzne cechy różniące ją od umowy najmu lub dzierżawy, lecz nie spełnia definicji umowy leasingu),
- umowa najmu lub dzierżawy.

Warto dodać, iż kwalifikacja umowy na potrzeby prawa cywilnego nie będzie miała istotnego wpływu na kwalifikację podatkową, o czym szczegółowo w dalszej części opracowania.

2.2. Ustawy podatkowe

Ustawą z dnia 9 września 2001 roku, zmieniającą UPDOP, UPDOF oraz ustawę VAT, wprowadzono nowe szczegółowe uregulowania podatkowe w zakresie umów leasingu. Do przepisów podatkowych wprowadzono definicje podstawowych pojęć. Najbardziej istotną regulacją wydaje się wprowadzenie szerokiej definicji samej umowy leasingu dla celów podatkowych. Poprawia ona w pewien sposób ograniczone zastosowanie przepisów kodeksu cywilnego do umów praktykowanych w obrocie gospodarczym.

Przede wszystkim przedmiotem podatkowej umowy leasingu mogą być nie tylko rzeczy w rozumieniu kodeksu cywilnego, lecz również inne składniki majątkowe, które stanowią środki trwałe lub wartości niematerialne podlegające amortyzacji podatkowej. Pozwala to uniknąć negatywnych konsekwencji, które pojawiłyby się, w przypadku gdyby definicja ta była taka sama jak w kodeksie cywilnym. Przede wszystkim nie byłoby możliwości dokonywania odpisów amortyzacyjnych przez korzystającego do innych składników majątkowych niż rzeczy. Dodatkowo utrudniona byłaby sprzedaż przedmiotu umowy korzystającemu na warunkach preferencyjnych. Z tej perspektywy regulacje podatkowe należy ocenić pozytywnie.

Ustawy podatkowe uregulowały następujące podstawowe problemy związane z transakcjami leasingowymi:

- zasady rozpoznawania kosztów oraz przychodów podatkowych u korzystającego oraz finansującego,
- usankcjonowała podział na leasing finansowy oraz operacyjny,
- szczegółowe zasady sprzedaży poleasingowej na rzecz korzystającego oraz osób trzecich,
- leasing nieruchomości,
- konsekwencje sprzedaży wierzytelności leasingowych,
- zasady dotyczące kontynuacji umów leasingu po zakończeniu pierwszej umowy leasingu.

Kwestie, które nie zostały precyzyjnie uregulowane to:

- zasady, na jakich można oddawać przedmiot leasingu po zakończeniu pierwszej umowy leasingu innym korzystającym, np. jeżeli pierwszy leasingobiorca nie wykupił przedmiotu leasingu,
- zmiana korzystającego w trakcie trwania umowy leasingu oraz zasady przejęcia praw i obowiązków przez nowego korzystającego,
- ustalanie wartości początkowej przedmiotu leasingu przez korzystającego,
- zasady rozpoznawania kosztów oraz przychodów podatkowych po zakończeniu umowy leasingu finansowego i ostatecznym wykupie przedmiotu leasingu przez korzystającego (kontynuacja zasad amortyzacji czy ponowne ustalenie wartości początkowej),
- zasady leasingu wieczystego użytkowania gruntu (ustawy podatkowe odnoszą się wyłącznie do własności gruntu, powoduje to istotne skomplikowanie transakcji leasingu nieruchomości położonych na gruncie, na którym ustanowiono wieczyste użytkowanie).

Większość tych problemów zdarza się stosunkowo nieczęsto, gdyż mają raczej charakter wyjątkowy, jednak jeżeli wystąpią w danej transakcji leasingowej, ich rozstrzygnięcie może nastręczać pewnych kłopotów.

2.3. Ustawa o rachunkowości

Zgodnie z art. 3 ust. 4 ustawy o rachunkowości, jeżeli jednostka przyjęła do używania obce środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne na mocy umowy, zgodnie

z którą jedna ze stron, zwana dalej „finansującym", oddaje drugiej stronie, zwanej dalej „korzystającym", środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne do odpłatnego używania lub również pobierania pożytków na czas oznaczony, środki te i wartości zalicza się do aktywów trwałych korzystającego, jeżeli umowa spełnia co najmniej jeden z następujących warunków:

1. **Przenosi własność** jej przedmiotu na korzystającego po zakończeniu okresu, na który została zawarta.
2. Zawiera **prawo do nabycia** jej przedmiotu przez korzystającego, po zakończeniu okresu, na jaki została zawarta, po **cenie niższej od wartości rynkowej** z dnia nabycia.
3. Okres, na jaki została zawarta, odpowiada w przeważającej części przewidywanemu okresowi ekonomicznej użyteczności środka trwałego lub prawa majątkowego, przy czym nie może być on krótszy niż ¾ tego okresu. Prawo własności przedmiotu umowy może być, po okresie, na jaki umowa została zawarta, przeniesione na korzystającego.
4. Suma opłat, pomniejszonych o dyskonto, ustalona w dniu zawarcia umowy i przypadająca do zapłaty w okresie jej obowiązywania, przekracza 90% wartości rynkowej przedmiotu umowy na ten dzień. W sumie opłat uwzględnia się **wartość końcową** przedmiotu umowy, **którą korzystający zobowiązuje się zapłacić** za przeniesienie na niego własności tego przedmiotu. Do sumy opłat nie zalicza się płatności na rzecz korzystającego za świadczenia dodatkowe, podatków oraz składek na ubezpieczenie tego przedmiotu, jeżeli korzystający pokrywa je niezależnie od opłat za używanie.
5. Zawiera przyrzeczenie finansującego do zawarcia z korzystającym **kolejnej umowy o oddanie** w odpłatne używanie tego samego przedmiotu lub przedłużenia umowy dotychczasowej, **na warunkach korzystniejszych** od przewidzianych w dotychczasowej umowie.
6. Przewiduje możliwość jej wypowiedzenia, z zastrzeżeniem, że wszelkie powstałe z tego tytułu koszty i straty poniesione przez finansującego pokrywa korzystający.
7. Przedmiot umowy został dostosowany do indywidualnych potrzeb korzystającego. Może on być używany wyłącznie przez korzystającego, bez wprowadzania w nim istotnych zmian.

W przypadku spełnienia co najmniej jednego z powyższych warunków, oddane do używania korzystającemu środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne zalicza się u finansującego do aktywów trwałych jako należności.

Natomiast u korzystającego będą to elementy aktywów bilansowych (środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne), od których będzie on dokonywał odpisów amortyzacyjnych według przyjętego planu amortyzacji. W efekcie korzystający nie będzie mógł rozpoznawać jako bieżący koszt faktycznie ponoszonych opłat leasingowych. Kosztem takim będą jedynie odpisy amortyzacyjne.

2.4. Leasing w systemie polskiego prawa – ewidencja transakcji leasingowych

Zasady dokonywania odpisów amortyzacyjnych przyjęte przez podatników dla celów rachunkowych w obecnym stanie prawnym mogą znacznie różnić się od zasad amortyzacji dokonywanych dla celów podatkowych.

Ma to szczególne znaczenie w przypadku umów leasingu, gdyż aktualne przepisy dotyczące rachunkowości odmiennie niż podatkowe kwalifikują przyjęcie do używania przedmiotu na podstawie umowy leasingu lub umowy o podobnym charakterze. Zakres warunków przewidzianych dla tego rodzaju umów, które w rozumieniu przepisów o rachunkowości kwalifikowane są jako leasing finansowy, jest znacznie szerszy niż określony w przepisach podatkowych.

W związku z tym w wielu przypadkach może istnieć rozbieżność nie tyle dotycząca zasad amortyzacji, co podmiotu uprawnionego do dokonywania odpisów amortyzacyjnych. W szczególności może wystąpić sytuacja, w której w świetle przepisów podatkowych ma miejsce leasing operacyjny, natomiast w rozumieniu przepisów o rachunkowości mamy do czynienia z leasingiem finansowym.

Istotne znaczenie ma tu zwłaszcza warunek, zgodnie z którym dana umowa stanowi leasing finansowy w rozumieniu przepisów o rachunkowości, jeżeli suma opłat, pomniejszonych o dyskonto, ustalona w dniu zawarcia umowy i przypadająca do zapłaty w okresie jej obowiązywania, przekracza 90% wartości rynkowej przedmiotu umowy na ten dzień. Zgodnie z przepisami podatkowymi suma opłat ustalonych w umowie leasingu musi osiągać co najmniej wartość początkową przedmiotu leasingu (czyli 100% tej wartości).

Stąd skutki bilansowe podatkowej umowy leasingu operacyjnego zależą od aktualnego dyskonta rynkowego. O takiej kwalifikacji bilansowej rozstrzygać będzie więc aktualna wartość netto obliczona dla płatności leasingowych. Jeżeli aktualna wartość netto opłat ustalonych w umowie leasingu przekracza 90% wartości rynkowej przedmiotu, bilansowo mamy do czynienia z leasingiem finansowym. W praktyce każda podatkowa umowa leasingu zarówno operacyjnego, jak i finansowego może spełniać wymogi określone dla leasingu finansowego w rozumieniu ustawy o rachunkowości.

Opłaty leasingowe w takim wypadku będą więc stanowiły koszt bezpośredni w pełnej wysokości tylko dla celów podatkowych. Natomiast dla celów rachunkowych kosztem będą jedynie odpisy amortyzacyjne ustalone zgodnie z odpowiednim planem amortyzacji wraz z częścią odsetkową.

Warto jednak zauważyć, że w przypadku gdy umowa leasingu zawiera jedynie prawo (nie będące jednocześnie obowiązkiem) korzystającego do nabycia przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy leasingu, wówczas zdaniem autora cena, po której korzystający może nabyć przedmiot umowy, nie powinna być zaliczana do sumy opłat, o której mowa w art. 3 ust. 4 pkt 4 ustawy o rachunkowości.

Na koniec należy dodać, iż ustawa o rachunkowości dopuszcza możliwość odstąpienia od stosowania powyższych zasad kwalifikacji przedmiotu leasingu dla celów bilansowych dla tych korzystających, **których roczne sprawozdanie finansowe nie podlega obowiązkowi badania i ogłaszania**. W takiej sytuacji zarówno korzystający, jak i finansujący mogą dla celów bilansowych stosować kwalifikację umów według zasad określonych w przepisach podatkowych. W rezultacie umowa leasingu operacyjnego w rozumieniu przepisów podatkowych może być równocześnie traktowana jako umowa leasingu operacyjnego dla celów rachunkowości.

3. Rodzaje leasingu

3.1. Rodzaje leasingu w przepisach podatkowych

W aktualnych regulacjach podatkowych można wyróżnić dwa rodzaje leasingu:

– leasing finansowy,
– leasing operacyjny.

Podstawową różnicą między leasingiem finansowym a leasingiem operacyjnym jest to, komu przysługuje uprawnienie do dokonywania odpisów amortyzacyjnych. W leasingu finansowym amortyzacji podatkowej dokonuje korzystający, natomiast w leasingu operacyjnym finansujący. Ma to zasadniczy wpływ na wysokość kosztów podatkowych stron umowy leasingu.

Wybór formy leasingu z natury rzeczy zależy od korzystającego, jego aktualnych potrzeb w zakresie rozliczania kosztów podatkowych oraz przewidywanego okresu korzystania z przedmiotu leasingu.

W przypadku gdy przewidywany okres używania przedmiotu leasingu jest stosunkowo krótki, wówczas zalecaną formą byłby leasing operacyjny. W tym przypadku znaczna część wartości przedmiotu leasingu zostałaby zaliczona w koszty podatkowe w okresie trwania umowy. W leasingu finansowym okres ten uzależniony jest od okresu amortyzacji danego środka trwałego lub wartości niematerialnych i prawnych przewidzianego przez przepisy podatkowe.

Leasing operacyjny prowadzi do zwiększenia bieżących kosztów uzyskania przychodów, a przez to zmniejszenie podstawy opodatkowania o poniesione koszty rat leasingowych. Inaczej jest w leasingu finansowym, gdyż przy tej formie leasingu korzystający może dokonywać jedynie odpisów amortyzacyjnych w stałej wysokości wynikającej z przepisów podatkowych, bez względu na to, jaka była faktyczna wysokość opłat leasingowych w danym roku podatkowym.

3.2. Rodzaje leasingu w przepisach o rachunkowości

Ustawa o rachunkowości również przewiduje dwa rodzaje leasingu, które potocznie określa się jako:

– leasing finansowy,
– leasing operacyjny.

Kryterium rozróżnienia podobnie jak w przypadku przepisów podatkowych będzie to, która ze stron umowy będzie dokonywała odpisów amortyzacyjnych dla celów księgowych.

Jeżeli zgodnie z przepisami o rachunkowości podmiotem uprawnionym do dokonywania odpisów amortyzacyjnych jest leasingodawca, wówczas będzie on równocześnie zobowiązany do wykazania składników majątkowych w swoim bilansie

(przedmiot leasingu będzie stanowić element aktywów korzystającego), jednocześnie odpisy amortyzacyjne będą stanowiły koszty w rachunku wyników i strat.

U leasingobiorcy cała rata leasingowa będzie kosztem dla celów księgowych. Warto tu zwrócić uwagę, że w przypadku opłat wstępnych (np. 10–30%) powinny być one rozliczane w czasie, tzn. kosztem bieżącym danego miesiąca powinna być jedynie ta część opłaty wstępnej, która przypada na poszczególny miesiąc, zgodnie z zasadą współmierności kosztów oraz przychodów. Zasady rozliczania opłaty wstępnej dla celów podatkowych różnią się więc.

3.3. Leasing operacyjny a leasing finansowy

Podstawową różnicą pomiędzy leasingiem operacyjnym a leasingiem finansowym w polskim prawie podatkowym oraz przepisach o rachunkowości jest to, która ze stron ma prawo dokonywać amortyzacji przedmiotu leasingu.

1. W przepisach podatkowych podstawowe parametry umów leasingu operacyjnego oraz leasingu finansowego są takie same. Parametry te są następujące:
– umowa zawarta jest na czas oznaczony,
– suma opłat wynikających z umowy wynosi co najmniej równowartość wartości początkowej (zwykle cena nabycia przedmiotu leasingu przez finansującego może być to również koszt wytworzenia).

W leasingu operacyjnym wymagany jest dodatkowo minimalny czas, na który musi zostać zawarta umowa. Jest on liczony odrębnie dla poszczególnych składników majątkowych i zależy od okresu amortyzacji określonego w przepisach podatkowych.

Jedynym istotnym rozróżnieniem między leasingiem finansowym a operacyjnym jest w zasadzie prawo do dokonywania odpisów amortyzacyjnych przez korzystającego. Umowa leasingu finansowego musi wprost stanowić, że korzystający dokonuje odpisów amortyzacyjnych. W konsekwencji przedmiot leasingu będzie wykazany w rejestrze środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych u korzystającego.

2. Na gruncie przepisów o rachunkowości dodatkowo oznacza to konieczność (również uprawnienie) do wykazywania przedmiotu leasingu jako aktywa strony, która dokonuje odpisów amortyzacyjnych. Jak wyżej opisano, ujęcie przedmiotu leasingu w księgach rachunkowych (aktywa bilansu), nie musi wiązać się z wykazaniem przedmiotu leasingu w rejestrze środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych prowadzonym dla celów podatkowych u korzystającego. Wynika to z odmiennych zasad kwalifikacji leasingu dla celów podatkowych oraz rachunkowych. Ta sama umowa może być leasingiem operacyjnym dla celów podatkowych, a równocześnie leasingiem finansowym dla celów rachunkowych. Wynika to w dużej mierze z tego, że przepisy podatkowe w zasadzie dają prawo wyboru stronom co do tego, jak traktować umowę o identycznych parametrach: jako umowę leasingu finansowego lub operacyjnego. Decyduje o tym postanowienie w umowie, kto dokonuje odpisów amortyzacyjnych.

3. Na gruncie kodeksu cywilnego podział na leasing finansowy i operacyjny nie istnieje. Elementy rozróżnienia istniejące w prawie podatkowym oraz w ustawie o rachunkowości nie mają w zasadzie znaczenia dla prawa cywilnego. Kodeks cywilny wprowadza własną definicję leasingu. Z tej perspektywy poszczególne umowy należy jedynie rozpatrywać w kontekście czy są one umowami leasingu czy innymi umowami: najmu, dzierżawy czy umowami nienazwanymi.

4. Kiedy skorzystać z leasingu operacyjnego lub finansowego?

4.1. Cele podatkowe

Przepisy podatkowe mogą mieć istotny wpływ na wybór leasingu finansowego bądź operacyjnego jako formy finansowania składników inwestycyjnych. Przede wszystkim może to zależeć od aktualnej oraz przewidywanej sytuacji podatkowej korzystającego. Jeżeli korzystający zainteresowany jest wykazaniem wyższych kosztów podatkowych w danym roku podatkowym, lub zaliczenie kosztów związanych z leasingiem w krótszym czasie, formą zalecaną jest leasing operacyjny.

W przypadku gdy korzystający ma niskie dochody podlegające opodatkowaniu lub wręcz ponosi straty, należy rozważyć zawarcie umowy leasingu finansowego. Pozwoli to uwzględnić koszty podatkowe w kolejnych latach, w których być może korzystający zacznie osiągać dochód.

Czynnikiem wpływającym na obniżenie atrakcyjności leasingu finansowego jest konieczność zapłaty podatku VAT z góry, w momencie wydania przedmiotu leasingu przez finansującego, jeżeli dostawa towaru podlega opodatkowaniu (22% lub stawką obniżoną). Jednakże podatek wynikający z faktury dokumentującej dostawę towaru w ramach leasingu finansowego podlega odliczeniu przez korzystającego. Pomniejszy on podatek należny korzystającego z tytułu dokonywanych przez niego transakcji w danym miesiącu (lub w miesiącu następnym). W przypadku gdy podatek naliczony u korzystającego będzie wyższy niż podatek należny, przysługuje mu zwrot różnicy z urzędu skarbowego. Termin zwrotu wnosi 60 dni, bez względu na to czy podatek wykazany na fakturze został faktycznie zapłacony.

Warto zwrócić uwagę, że u tych podatników, którzy uiszczają stosunkowo wysoki podatek należny VAT, zapłata podatku „z góry" w związku z zawarciem umowy leasingu finansowego może okazać się nieuciążliwa, gdyż w takiej sytuacji korzystający zapłaci po prostu niższy podatek. W efekcie negatywny efekt podatkowy ulegnie znacznemu ograniczeniu.

Reasumując opodatkowanie leasingu finansowego „z góry" może być neutralne podatkowo, z tym zastrzeżeniem, że może spowodować konieczność wydatkowania dodatkowych kwot, prócz opłaty wstępnej, z tytułu podatku VAT.

W przypadku określonych środków trwałych, spełniających kryteria towarów używanych istnieje jednak możliwość zwolnienia z VAT leasingu finansowego. Ma to istotne znacznie np. w przypadku nieruchomości, w przypadku których okres od roku, w którym zakończono budowę minęło co najmniej 5 lat. W takiej sytuacji nie będzie podatku VAT do zapłaty z tytułu transakcji leasingu finansowego. Zasada ta nie ma zastosowania w przypadku leasingu operacyjnego. Każda rata wynikająca z takiej umowy podlega opodatkowaniu 22%.

4.2. Cele bilansowe

W przypadku ustawy o rachunkowości, w odniesieniu do leasingu operacyjnego korzystający wykazuje tylko bieżące zobowiązania wobec finansującego. Inaczej jest w przypadku leasingu finansowego.

Z jednej strony zwiększa się suma bilansowa aktywów (korzystający wykazuje środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne), z drugiej zwiększa się jednak kwota zobowiązań z tytułu rat leasingowych wynikających z umowy leasingu. Zwiększa to zatem stan zadłużenia jednostki.

5. Umowa leasingu a umowy podobne na gruncie prawa cywilnego oraz podatkowego

5.1. Różnice i podobieństwa do umów dzierżawy, najmu, sprzedaży itp.

Umowa leasingu jest swego rodzaju hybrydą, gdyż łączy w sobie istotne elementy umów najmu lub dzierżawy oraz umowy sprzedaży. Umowa leasingu w trakcie jej trwania jest bliższa umowom najmu lub dzierżawy, gdyż korzystający ma podobne uprawnienia: do korzystania lub korzystania i pobierania pożytków z przedmiotu leasingu.

W trakcie trwania umowy korzystający może dysponować przedmiotem leasingu tylko w ograniczonym zakresie, który określony jest umową.

Korzystający ma prawo do używania rzeczy lub używania i pobierania pożytków. Zakres dysponowania przedmiotem leasingu jest więc dość ograniczony.

Umowy leasingu zawierane są na czas oznaczony i zawierają postanowienia podobne do umów najmu zawieranych na czas oznaczony.

Podobnie jak w przypadku umów najmu lub dzierżawy korzystający nie może bez zgody finansującego oddać przedmiotu leasingu osobom trzecim bez jego zgody.

Podstawowa różnica w stosunku do umów najmu lub dzierżawy dotyczy zasad ustalania wysokości wynagrodzenia (nie tylko opłaty okresowe, ale również opłaty wstępne), jak również perspektywa nabycia własności przedmiotu leasingu.

5.2. Różnice i podobieństwa do umowy sprzedaży na raty

Podobieństwo do umowy sprzedaży wynika przede wszystkim z tego, że opłaty leasingowe są kalkulowane przede wszystkim w oparciu o cenę nabycia przedmiotu leasingu. Istotnym elementem każdej raty leasingowej jest to, że zawiera ona element spłaty ceny nabycia przedmiotu leasingu, a dodatkowo zawiera element finansowania (odsetki płacone przez finansującego z tytułu kredytu zaciągniętego na zakup przedmiotu leasingu oraz marżę finansującego, która w istocie stanowi jego zarobek).

Finansujący występuje jako właściciel tymczasowy, gdyż celem ostatecznym jest przeniesienie własności przedmiotu leasingu na korzystającego. Finansujący tylko w szczególnych przypadkach, określonych w umowie, może rozwiązać umowę leasingu.

Cechą, która zbliża umowę leasingu do umowy sprzedaży jest więc prawo do nabycia przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy. Warto zwrócić uwagę, iż kodeks cywilny nie odnosi się wprost do kwestii przeniesienia własności przedmiotu umowy leasingu po jej zakończeniu. Przewiduje jedynie taką możliwość.

Takim elementem jest również wysokość wynagrodzenia, które korzystający zobowiązuje się zapłacić finansującemu. Wynagrodzenie to należy łączyć nie tyle z faktem korzystania z przedmiotu umowy (usługa), ile z tym, że celem umowy leasingu jest ostateczne przeniesienie prawa własności.

W przeciwieństwie do umów najmu lub dzierżawy, w których wynagrodzenie zwykle odzwierciedla wartość świadczenia wzajemnego, raty leasingowe mogą mieć różną wysokość. Może zdarzyć się, że raty leasingowe będą zbliżone do oferowanych na rynku w danym czasie rat z tytułu najmu lub dzierżawy podobnych przedmiotów. Jednakże zależy to głównie od ustalonego okresu użytkowania oraz wysokości innych opłat ponoszonych przez korzystającego, tj. opłaty wstępnej oraz opłaty za wykup przedmiotu leasingu. Wynika to z tego, że wynagrodzenie finansującego zależy głównie od ceny nabycia przedmiotu leasingu oraz kosztów jego finansowania.

Elementem zbliżającym leasing do sprzedaży jest konstrukcja leasingu, która zakłada trójstronny charakter. Finansujący zobowiązuje się, w zakresie działalności swojego przedsiębiorstwa, nabyć rzecz od oznaczonego zbywcy na warunkach określonych w tej umowie i oddać tę rzecz korzystającemu do używania bądź używania i pobierania pożytków. Taka konstrukcja wskazuje na to, że w istocie finansujący pełni rolę swego rodzaju pośrednika w nabyciu przedmiotu leasingu przez korzystającego.

Oczywiście jest możliwe, że nie dojdzie do przeniesienia własności przedmiotu leasingu na korzystającego.

W zakresie uprawnień korzystającego umowa leasingu znacznie bardziej przypomina jednakże umowę najmu lub dzierżawy. Na korzystającym spoczywa znacznie więcej obowiązków.

Podsumowanie

Elementy leasingu podobne do sprzedaży:

- opłaty leasingowe są kalkulowane przede wszystkim w oparciu o cenę nabycia przedmiotu leasingu; każda rata leasingowa zawiera element spłaty ceny nabycia przedmiotu leasingu oraz element finansowania,
- celem umowy jest przeniesienie własności przedmiotu leasingu na korzystającego, umowa zawiera prawo do nabycia przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy,
- wysokość opłat leasingowych zależy od ustalonego okresu użytkowania oraz wysokości innych opłat ponoszonych przez korzystającego, tj. opłaty wstępnej oraz opłaty za wykup przedmiotu leasingu. Wynagrodzenie finansującego zależy od ceny nabycia przedmiotu leasingu oraz kosztów jego finansowania.

5.3. Cena zakupu

W zależności od poszczególnych umów korzystający może skorzystać z prawa zakupu po zakończeniu umowy leasingu w zależności od jego woli (opcja zakupu) lub ma obowiązek nabycia.

W związku z tym, że cena przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy zwykle jest ustalona na bardzo niskim poziomie (np. 1–15% ceny nabycia), korzystającemu opłaca się dokonać nabycia tego przedmiotu, nawet w celu dalszej odprzedaży, jeżeli nie jest zainteresowany dalszym używaniem przedmiotu leasingu dla własnych celów.

Firmy leasingowe różnie określają kwestie zakończenia umowy, w zależności od tego co jest przedmiotem umowy. W przypadku tzw. dóbr szybko zbywalnych finansujący nie musi być zainteresowany nałożeniem obowiązku kupna przedmiotu leasingu przez korzystającego. Wówczas umowa zawiera tzw. opcję nabycia. W przypadku gdy ten ostatni nie zdecyduje się na wykup przedmiotu, a cena zakupu jest zwykle znacznie niższa niż ceny rynkowe, finansujący z łatwością sprzeda przedmiot leasingu osobom trzecim. Strony mogą uzgodnić, że w takim przypadku korzystający otrzyma wynagrodzenie z tytułu rezygnacji z opcji nabycia. Zwykle jest to określona część ceny uzyskanej ze sprzedaży.

Inaczej jest w przypadku składników bardziej złożonych (specyficznych). W takiej sytuacji firmy leasingowe mogą nałożyć obowiązek wykupu przedmiotu leasingu na korzystającego.

Wynika to z tego, że rolą firmy leasingowej jest finansowanie zakupu przedmiotu leasingu i przekazanie go do korzystania klientowi. W przypadku zakończenia umowy zbycie przedmiotu specyficznego innym podmiotom na rynku może okazać się trudne. Dotyczy to np. linii produkcyjnych, maszyn lub urządzeń zakupionych dla konkretnego użytkownika, a potencjalnych odbiorców na danym rynku lokalnym bądź nawet krajowym jest stosunkowo niewielu bądź w ogóle ich nie ma.

Naraża to firmę leasingową na dodatkowe nieprzewidywalne koszty związane np. z przechowaniem przejętego przedmiotu leasingu, jego ochroną lub likwidacją (złomowaniem). W takiej sytuacji nie jest ona zainteresowana przejęciem takiego przedmiotu, który może okazać się dosyć kłopotliwy i narazić na koszty, które zmniejszą przewidywane zyski.

6. Umowa leasingu w regulacjach podatkowych

6.1. Podatki dochodowe

6.1.1. Definicja leasingu dla celów podatkowych

Zgodnie z przepisami ustaw o podatkach dochodowych (UPDOP i UPDOF) przez umowę leasingu rozumie się **umowę nazwaną** w kodeksie cywilnym, a także **każdą inną umowę**, na mocy której jedna ze stron, zwana dalej „finansującym", oddaje do odpłatnego używania albo używania i pobierania pożytków na warunkach określonych w ustawie drugiej stronie, zwanej dalej „korzystającym", podlegające amortyzacji środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne, a także grunty.

Definicja umowy leasingu obejmuje znacznie szerszy zakres przedmiotowy w stosunku do umowy leasingu z kodeksu cywilnego. Ustawodawca umieścił umowę leasingu w systemie podatków dochodowych i odnosi ją do takich pojęć właściwych prawu podatkowemu jak środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne. Przedmiotem podatkowej umowy leasingu mogą być zatem nie tylko rzeczowe składniki majątkowe, ale również prawa majątkowe nie będące rzeczami w rozumieniu kodeksu cywilnego (np. licencje do programów komputerowych).

Należy przypomnieć, że Kodeks cywilny w przypadku umowy leasingu ma zastosowanie jedynie do **rzeczy** w rozumieniu tego kodeksu. Rzeczami w rozumieniu kodeksu cywilnego są tylko przedmioty materialne.

6.1.2. Co może być przedmiotem leasingu

Szeroka definicja podatkowej umowy leasingu pozwala na oddanie korzystającemu w zasadzie wszelkie składniki majątkowe, które mogą być zakwalifikowane jako środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne.

Przedmiotem umowy leasingu mogą być następujące składniki lub prawa majątkowe:

- środki trwałe podlegające amortyzacji,
- wartości niematerialne i prawne podlegające amortyzacji,
- grunty.

Przepisy dotyczące leasingu odnoszą się do pojęć zdefiniowanych w innych przepisach ustaw o podatkach dochodowych. Przepisy te określają zarówno składniki majątkowe podlegające amortyzacji i jej nie podlegających.

Środkami trwałymi podlegającymi amortyzacji są stanowiące własność lub współwłasność, nabyte lub wytworzone we własnym zakresie, kompletne i zdatne do użytku w dniu przyjęcia do używania:

1) budowle, budynki oraz lokale będące odrębną własnością,
2) maszyny, urządzenia i środki transportu,
3) inne przedmioty.

Powyższe składniki majątkowe powinny spełniać dodatkowe warunki:

– przewidywany okres używania – dłuższy niż rok,
– wykorzystywane przez podatnika na potrzeby związane z prowadzoną przez niego działalnością gospodarczą albo
– oddane do używania na podstawie umowy najmu, dzierżawy lub umowy leasingu określonej w art. 17a pkt 1 UPDOP i w art. 23 a pkt 1 UPDOF.

Amortyzacji podlegają niezależnie od przewidywanego okresu używania:

1) przyjęte do używania inwestycje w obcych środkach trwałych,
2) budynki i budowle wybudowane na cudzym gruncie,
3) tabor transportu morskiego w budowie, sklasyfikowany w Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług (PKWiU) w grupie „statki" o symbolu 35.11, zaliczone do branży 1051–1053 Systematycznego Wykazu Wyrobów (SWW) Głównego Urzędu Statystycznego.

Zaznaczyć należy, iż wymieniony w art. 16a ust. 2 pkt 4 UPDOP oraz art. 22a ust. 2 pkt 4 UPDOF tabor transportu morskiego w budowie, chociaż podlega amortyzacji, to jednak nie stanowi środków trwałych, tym samym uznać można, iż zgodnie z definicją umowy leasingu nie może on być jej przedmiotem.

W kontekście powyższej definicji rozważyć należy, czy użyte w definicji umowy leasingu pojęcie „środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne podlegające amortyzacji" należy rozumieć dosłownie, a więc w szczególności z uwzględnieniem kryterium, że środki te mają stanowić własność lub współwłasność (w sensie cywilnoprawnym) oraz że w odniesieniu do niektórych przedmiotów powinny one mieć „przewidywany okres używania dłuższy niż rok", czy też dla spełnienia definicji umowy leasingu wystarczy, że przedmioty te tylko potencjalnie podlegają amortyzacji. Wydaje się bowiem, iż kryteria te nie mają istotnego znaczenia dla samej umowy leasingu, która polega na oddaniu drugiej stronie przedmiotu leasingu – do odpłatnego używania albo używania i pobierania pożytków na warunkach określonych w ustawie.

6.1.3. Wartości niematerialne i prawne podlegające amortyzacji

Wartościami niematerialnymi i prawnymi podlegającymi amortyzacji są:
1) spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu mieszkalnego,
2) spółdzielcze prawo do lokalu użytkowego,
3) prawo do domu jednorodzinnego w spółdzielni mieszkaniowej,
4) autorskie lub pokrewne prawa majątkowe,
5) licencje,
6) prawa własności intelektualnej do: wynalazków, patentów, znaków towarowych, wzorów użytkowych, wzorów zdobniczych,

7) wartość stanowiącą równowartość uzyskanych informacji związanych z wiedzą w dziedzinie przemysłowej, handlowej, naukowej lub organizacyjnej (know-how):
   – nabyte, nadające się do gospodarczego wykorzystania w dniu przyjęcia do używania o przewidywanym okresie używania dłuższym niż rok, wykorzystywane przez podatnika na potrzeby związane z prowadzoną przez niego działalnością gospodarczą albo oddane przez niego do używania na podstawie umowy licencyjnej (sublicencji), umowy najmu, dzierżawy lub umowy określonej w art. 17a pkt 1 UPDOP lub art. 23a ust. 1 pkt 1 UPDOF, zwane wartościami niematerialnymi i prawnymi. Nie wszystkie z wymienionych praw mogą być przedmiotem poszczególnych umów leasingu.

Analizując powyższe wartości niematerialne i prawne, wydaje się, że są one stosunkowo rzadkim przedmiotem transakcji leasingowych. Wynika to z dwóch powodów:

– wartości te są rzadko wykorzystywane dla celów prowadzenia działalności gospodarczej (np. spółdzielcze prawa majątkowe do lokalu mieszkalnego czy prawo do domu jednorodzinnego w spółdzielni mieszkaniowej)

– charakter praw jest zbliżony do leasingu (np. umowy licencyjne, know-how, prawa własności intelektualnej – w których opłaty ustalone są okresowo). W tym wypadku brak jest konieczności zawierania umowy leasingu, która nie wnosi istotnych korzyści dla stron umowy.

Warto jednak zwrócić uwagę, iż leasing spółdzielczych praw majątkowych może być bardzo atrakcyjny dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw, zainteresowanych nabyciem nieruchomości, na których ustanowiono tego rodzaju prawa dla celów prowadzenia własnej działalności gospodarczej.

Również w przypadku umów licencyjnych, know-how, praw własności intelektualnej w określonych przypadkach leasing tych praw może okazać się atrakcyjny. Wynika to z tego, że okresowe opłaty na podstawie umowy leasingu mogą być niższe niż analogiczne opłaty licencyjne z tytułu korzystania z tych praw.

6.1.4. Leasing operacyjny

6.1.4.1. Warunki umowy dla celów podatkowych

Umowa leasingu operacyjnego musi spełniać następujące warunki:

– zawarta na czas oznaczony
– minimalny czas trwania umowy wynosi 40% normatywnego okresu amortyzacji wynikającego z przepisów podatkowych, dla nieruchomości 10 lat
– suma opłat leasingowych (netto, bez podatku VAT) równa się co najmniej wartości początkowej przedmiotu, czyli zwykle cenie nabycia, którą zapłacił finansujący.

6.1.4.2. Skutki podatkowe dla stron umowy

1. Koszty uzyskania przychodów

Opłaty ponoszone przez korzystającego stanowią koszt uzyskania przychodów w momencie poniesienia, tj. zwykle otrzymania faktury. Nie jest tu istotna data faktycznej zapłaty.

Opłaty te będą również przychodem podlegającym opodatkowaniu u finansującego w dacie wymagalności raty leasingowej. Jest to zwykle termin płatności określony w umowie bądź na fakturze, tj. data kiedy finansujący może żądać zapłaty.

2. Amortyzacja przedmiotu leasingu

Korzystający nie ma prawa dokonywania odpisów amortyzacyjnych od przedmiotu leasingu operacyjnego. Prawo to przysługuje finansującemu.

Warto zauważyć, iż ten rodzaj leasingu będzie znacznie korzystniejszy dla korzystającego, w przypadku gdy umowa leasingu jest krótsza niż normatywny okres amortyzacji środków trwałych.

6.1.4.3. Kiedy nie mamy do czynienia z umową leasingu operacyjnego

Z umową leasingu operacyjnego nie mamy do czynienia w następujących sytuacjach:

- gdy suma opłat leasingowych, wraz z wartością końcową, jest niższa niż wartość początkowa przedmiotu leasingu. W większości transakcji leasingowych jest to cena nabycia przedmiotu leasingu,
- gdy czas, na który została zawarta umowa, jest krótszy niż minimalny okres wymagany przez przepisy podatkowe (patrz powyżej),
- gdy umowa jest zawarta na czas nieoznaczony.

Konsekwencją tego, że dana umowa nie stanowi umowy leasingu operacyjnego, jest przede wszystkim brak możliwości ustalenia przychodu przez finansującego z tytułu umowy sprzedaży po zakończeniu umowy o używanie środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych w wysokości ceny ustalonej przez strony, jeżeli jest ona znacznie niższa niż wartość rynkowa tych przedmiotów.

Pewne dodatkowe negatywne skutki powstaną w zakresie używania samochodów osobowych w rozumieniu UPDOP i UPDOF (w tym zakresie mieszczą się również samochody inne niż osobowe, których dopuszczalna ładowność nie przekracza 500 kg). W przypadku umów innych niż leasing, do kosztów podatkowych zaliczyć można koszty eksploatacyjne tylko w określonej wysokości, wynikające z tzw. „kilometrówki" wyliczanej na potrzeby zwrotu kosztów jazd zamiejscowych wykonanych samochodami nie stanowiącymi własności podatnika (tu: korzystającego). Dodatkowo korzystający musi prowadzić specjalną ewidencję dla dokumentowania takich jazd (tzw. ewidencja przebiegu pojazdu).

W pozostałych przypadkach konsekwencje podatkowe umowy leasingu operacyjnego oraz umowy podobnej, lecz nie spełniającej warunki podatkowej umowy leasin-

gu, będą podobne jak w umowach najmu lub dzierżawy, tj. opłaty za używanie będą stanowiły koszt u korzystającego oraz przychód u finansującego.

6.1.5. Leasing finansowy

6.1.5.1. Warunki umowy dla celów podatkowych

Umowa leasingu finansowego musi spełniać następujące warunki:

- zawarta na czas oznaczony (brak minimalnego okresu trwania umowy),
- suma opłat leasingowych (netto, bez podatku VAT) równa się co najmniej wartości początkowej przedmiotu, czyli zwykle cenie nabycia, którą zapłacił finansujący,
- umowa zawiera postanowienie, że odpisów amortyzacyjnych dla celów podatkowych dokonuje korzystający.

6.1.5.2. Skutki podatkowe dla stron umowy

1. Koszty uzyskania przychodów

Opłaty ponoszone przez korzystającego w części przewyższającej spłatę wartości początkowej przedmiotu leasingu (tj. spłata tzw. kapitału) stanowią koszt uzyskania przychodów w momencie poniesienia.

Umowa powinna wskazywać, jaka część poszczególnych opłat stanowi spłatę wartości początkowej. Również z umowy powinno wynikać, jak traktowana jest opłata wstępna. Jeżeli jest ona zaliczana na poczet spłaty, wówczas nie będzie ona stanowiła kosztu uzyskania przychodu u korzystającego.

Jeżeli umowa nie określa, jaka część poszczególnych opłat stanowi spłatę kapitału, korzystający powinien dokonać tego proporcjonalnie do okresu trwania umowy.

2. Amortyzacja przedmiotu leasingu

Korzystający ma prawo dokonywania odpisów amortyzacyjnych od przedmiotu leasingu operacyjnego. Prawo to nie przysługuje w tym wypadku finansującemu.

3. Przychody

Opłaty w części stanowiącej spłatę wartości początkowej przedmiotu leasingu będą również przychodem podlegającym opodatkowaniu u finansującego w dacie wymagalności raty leasingowej. Jest to zwykle termin płatności określony w umowie bądź na fakturze, tj. data, kiedy finansujący może żądać zapłaty.

Wysokość przychodów u finansującego powinna być identyczna jak koszty uzyskania przychodów wykazane przez korzystającego.

4. Szczególny odpis amortyzacyjny w przypadku nowych inwestycji

Przepisy UPDOP oraz UPDOF dotyczące amortyzacji zawierają nowe możliwości dokonywania (przyspieszonej) amortyzacji niektórych środków trwałych, pozwalające w istotny sposób zmniejszyć podstawę opodatkowania podatników dokonują-

cych zakupu fabrycznie nowych środków trwałych. Przepisy te mają charakter zachęcający do inwestowania poprzez nabywanie **fabrycznie nowych** środków trwałych.

Zasady te dotyczą również tej strony umowy leasingu, która jest uprawniona do dokonywania odpisów amortyzacyjnych, a więc z powyższej preferencji mogą korzystać w przypadku leasingu operacyjnego finansujący, jak również korzystający na podstawie umowy leasingu finansowego.

Charakter powyższego odpisu jednorazowego jest zbliżony do ulgi inwestycyjnej (istniała w przepisach podatkowych do roku 2000). W porównaniu jednak z ulgami inwestycyjnymi obecny preferencyjny odpis amortyzacyjny nie jest obwarowany licznymi warunkami, których zaistnienie lub niespełnienie mogło pozbawić podatnika uprawnienia do skorzystania z ulgi lub nawet utraty tego uprawnienia wstecz.

Obecne zasady, choć obejmują znacznie węższy zakres przedmiotów (tylko środki trwałe z grupy 3–6 KŚT), uprawniające do 30% odpisu amortyzacyjnego w pierwszym roku są bardziej klarowne i czytelne, nie narażają przez to podatników na dodatkowe ryzyka, które w późniejszym czasie mogą spowodować utratę już nabytego prawa. Dodatkowo nie ma żadnych ograniczeń w zakresie możliwości zbywania środków trwałych objętych opisanymi wyżej szczególnymi zasadami dokonywania odpisów amortyzacyjnych.

Zasady dokonywania jednorazowego odpisu amortyzacyjnego

Podatnicy mogą dokonywać odpisów amortyzacyjnych od wartości początkowej fabrycznie nowych środków trwałych, zaliczonych do grup 3–6 Klasyfikacji Środków Trwałych, w pierwszym roku podatkowym, w którym środki te zostały wprowadzone do ewidencji, w wysokości 30% tej wartości.

W przypadku środków trwałych, których okres amortyzacji podatkowej jest stosunkowo krótki, obowiązują szczególne zasady dokonywania jednorazowego odpisu. Jeżeli wysokość tak ustalonych odpisów byłaby niższa od odpisów obliczonych zgodnie z zasadami właściwymi dla amortyzacji degresywnej (stawki wynikające z wykazu stawek amortyzacyjnych pomnożone o współczynnik 2 w pierwszym roku amortyzacji), wówczas podatnicy mogą dokonywać odpisów przy zastosowaniu stawki z wykazu stawek amortyzacyjnych podwyższonej o współczynnik nie wyższy niż 3,0.

W tym wypadku roczną kwotę amortyzacji ustala się w proporcji do liczby pełnych miesięcy pozostałych do końca roku, od momentu wprowadzenia środków do ewidencji.

Podatnicy mogą dokonywać odpisów amortyzacyjnych, o których mowa powyżej, jednorazowo, nie wcześniej niż w miesiącu, w którym środki trwałe zostały wprowadzone do ewidencji.

W następnym roku podatkowym po skorzystaniu z powyższych preferencji podatnicy dokonują odpisów amortyzacyjnych od wartości początkowej na zasadach ogólnych. W takiej sytuacji mogą oni wybrać metodę amortyzacji liniowej (równe odpisy co miesiąc), jak i amortyzacji degresywnej.

6.1.6. Kaucja w leasingu – zasady opodatkowania

Kaucja wpłacona przez korzystającego nie stanowi u niego kosztu uzyskania przychodu w momencie wpłaty. Kaucja ma zwykle charakter zabezpieczający i potencjalnie zwrotny.

Dla celów opodatkowania dochodu kosztem uzyskania przychodu mogą być natomiast wydatki poniesione w zamian za konkretne świadczenia związane z prowadzoną działalnością. Samej wpłacie kaucji nie towarzyszy więc świadczenie wzajemne ze strony finansującego.

Dopiero, gdy kaucja zostanie zaliczona na poczet konkretnych opłat leasingowych jej charakter ulegnie zmianie, stanie się on zapłatą za usługę leasingu. Wówczas dopiero można ustalić koszt uzyskania przychodów. Podstawą kosztu będzie jednak faktura wystawiona przez finansującego (w przypadku leasingu finansowego traktowanego jako dostawa towarów faktura wystawiana jest z góry, zatem dokumentem pozwalającym uznać poniesienie kosztu uzyskania przychodów będzie np. nota księgowa lub sama umowa, z której wynika harmonogram płatności oraz daty wymagalności poszczególnych rat). Analogicznie kaucja nie będzie przychodem finansującego.

W podatku od towarów i usług sytuacja wygląda podobnie. Jeżeli ma ona charakter zwrotny, nie powinna podlegać opodatkowaniu. Jednakże zwrotny charakter kaucji powinien być dokładnie wskazany w umowie leasingu lub dokumentach związanych z transakcją.

6.1.7. Korzyści podatkowe związane z transakcjami leasingowymi

Podstawowe korzyści podatkowe wynikające z zawarcia transakcji leasingowej związane są z możliwością wyboru przez podatnika zasad rozpoznawania kosztów uzyskania przychodów dla celów podatkowych.

W zależności od potrzeb korzystający może jako koszt traktować pełne raty leasingowe lub odpisy amortyzacyjne od składnika majątkowego.

Z tego punktu widzenia korzystniejszą zwykle formą leasingu będzie leasing operacyjny. Pozwala on traktować jako koszt uzyskania przychodu pełne raty leasingowe ponoszone przez korzystającego. Dotyczy to zarówno opłaty wstępnej (zwykle stanowi ona 5–30% wartości przedmiotu leasingu), jak i opłat okresowych wynikających z harmonogramu płatności leasingowych.

Pewnym ograniczeniem dla stron jest w tym wypadku minimalny okres trwania umowy (dla rzeczy ruchomych 40% normatywnego okresu amortyzacji).

Jednakże w większości przypadków okres pełnego odpisania kosztów z tytułu leasingu operacyjnego środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych będzie znacznie krótszy niż w przypadku zakupu tych składników majątkowych przez podatnika. W tym ostatnim przypadku podatnik może dokonywać jedynie odpisów amortyzacyjnych.

Tabela 1. Minimalny okres trwania umowy leasingu – przykłady

Normatywny okres amortyzacji (w latach)	Minimalny okres umowy leasingu operacyjnego	Przykłady (roczna stawka amortyzacji)
3,3	1,32	(18%) Zestawy komputerowe
5	2	(20%) Środki transportu, telefony
5,5	2,2	(18%) Maszyny do produkcji wyrobów z metali i tworzyw sztucznych
7	2,8	(14%) maszyny i urządzenia do produkcji materiałów budowlanych, maszyny, maszyny do wyrobów z metali i tworzyw sztucznych, urządzenia i aparaty przemysłu chemicznego, silniki spalinowe, zespoły elektroenergetyczne przenośne z silnikami spalinowymi na paliwo lekkie
10	4	(10%) przewody sieci technologicznych wewnątrzzakładowych, kioski towarowe, budki, baraki, domki kempingowe, maszyny, urządzenia i aparaty ogólnego zastosowania, maszyny, urządzenia i aparaty przemysłów rolnych
14	5,6	(7%) Kotły i maszyny energetyczne
22	8,8	(4,5%) Podziemne garaże i zadaszone parkingi, zbiorniki, silosy oraz magazyny, zbiorniki i komory
Wartości niematerialne i prawne		
5	2	pozostałe wartości niematerialne i prawne
2	0,8	licencje (sublicencje) na programy komputerowe, prawa autorskie, licencje na wyświetlanie filmów oraz na emisję programów radiowych i telewizyjnych

Korzyść ta wynika z prostego faktu, iż czas trwania leasingu może być znacznie krótszy niż okres amortyzacji poszczególnych składników majątkowych.

Dodatkową korzyścią jest możliwość sprzedaży przedmiotu leasingu na zasadach preferencyjnych, tj. znacznie poniżej ich wartości rynkowej.

6.2. Podatek VAT

6.2.1. Zasady opodatkowania leasingu

Co do zasady transakcje leasingowe podlegają opodatkowaniu podatkiem VAT. Zasady opodatkowania leasingu podatkiem VAT są jednak dość skomplikowane, gdyż ustawa o podatku od towarów i usług traktuje leasing na dwa sposoby:

– jako świadczenie usług (leasing operacyjny),
– jako dostawę towarów (leasing finansowy z opcją bądź obowiązkiem zakupu).

W zależności od rodzaju leasingu opodatkowaniu może podlegać wysokość poszczególnych rat leasingowych w chwili ich zapłaty (leasing operacyjny) bądź cała kwota wynikająca z umowy (leasing finansowy).

Z punktu widzenia podatku od towarów i usług atrakcyjniejszą formą leasingu wydaje się leasing operacyjny, gdyż bieżące obciążenie podatkowe w miesiącu zawarcia i dostawy przedmiotu leasingu są znacznie niższe.

Powyższy podział został wprowadzony po wejściu Polski do Unii Europejskiej, zdaniem autora, niezgodnie z VI Dyrektywą, regulującą opodatkowanie podatkiem od wartości dodanej (*value added tax – VAT*) w państwach członkowskich Unii Europejskiej.

6.2.2. Leasing jako świadczenie usług – opodatkowanie rat leasingowych

Leasing operacyjny, podobnie jak najem lub dzierżawa traktowany jest jako odpłatne świadczenie usług i podlega opodatkowaniu 22% podatkiem od towarów i usług.

Dla powyższych umów wprowadzono szczególne zasady dla ustalenia momentu powstania obowiązku podatkowego. Obowiązek ten powstaje z chwilą otrzymania całości lub części zapłaty, nie później jednak niż z upływem terminu płatności określonego w umowie lub fakturze.

6.2.3. Leasing jako dostawa towarów

Zgodnie z ustawą o podatku od towarów i usług (dalej „ustawa o VAT") przez dostawę towarów rozumie się przeniesienie prawa do rozporządzania towarami jak właściciel, w tym również wydanie towarów na podstawie umowy najmu, dzierżawy, leasingu lub innej umowy o podobnym charakterze zawartej na czas określony lub umowy sprzedaży na warunkach odroczonej płatności, jeśli umowa przewiduje, że:

– w następstwie normalnych zdarzeń przewidzianych tą umową lub
– z chwilą zapłaty ostatniej raty prawo własności zostanie przeniesione

Zgodnie z ustawą o VAT przez umowę leasingu, o której mowa w przepisach dotyczących dostawy towarów, rozumie się umowę:

– w wyniku której, zgodnie z przepisami ustawy o podatku dochodowym, odpisów amortyzacyjnych dokonuje korzystający (leasing finansowy);
– umowy leasingu w rozumieniu ustawy o podatku dochodowym, których przedmiotami są grunty.

Z powyższego wynika, że dostawą towarów będzie wydanie przedmiotu leasingu, tylko w takiej umowie, w której przewidziano, oprócz warunków decydujących o zaliczeniu jej do danego rodzaju umowy leasingu, że w następstwie normalnych zdarzeń przewidzianych tą umową lub z chwilą zapłaty ostatniej raty. Jeżeli umowy przewidują obowiązek wykupu przez korzystającego przedmiotu leasingu, takie zdarzenie przewidziane w umowie będzie spełniało warunki dla uznania, mamy do czynienia z dostawą towarów.

Wątpliwości dotyczą tzw. opcji nabycia, z którą mamy do czynienia, w przypadku gdy korzystającemu przysługuje jedynie uprawnienie do nabycia przedmiotu leasingu. Przepisy nie dają jednoznacznej odpowiedzi na pytanie czy takie zdarzenie jest normalnym zdarzeniem, o którym mowa powyżej. Wydaje się jednak, że celem polskiego ustawodawcy było traktowanie również takich umów jako leasing finansowy.

Umowy leasingu, w których nie przewidziano nabycia przez korzystającego przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy, powinny być traktowane jako świadczenie usług.

Powyższe rozróżnienie ma istotne znaczenie w zakresie obowiązków finansującego, dotyczących momentu powstania obowiązku podatkowego oraz podstawy opodatkowania.

6.2.4. Obowiązek podatkowy

Obowiązek podatkowy powstaje z chwilą wydania towaru. Jeśli dostawa towaru powinna być potwierdzona fakturą, obowiązek podatkowy powstaje z chwilą wystawienia faktury, nie później niż 7 dnia, licząc od dnia wydania towaru.

6.2.5. Podstawa opodatkowania

Podstawą opodatkowania w leasingu finansowym jest obrót, czyli kwota należna z tytułu wykonania czynności opodatkowanych, pomniejszona o kwotę podatku należnego. Kwota należna obejmuje całość świadczenia należnego od nabywcy. W związku z tym, w chwili powstania obowiązku podatkowego z tytułu leasingu finansowego, opodatkowaniu podlega cała wartość świadczenia, jaką finansujący ma otrzymać w związku z zawarciem umowy leasingu.

W leasingu finansowym obrotem są:

- opłata manipulacyjna,
- opłata wstępna,
- część kapitałowa,
- część odsetkowa,
- cena zakupu przedmiotu leasingu przez korzystającego, w przypadku gdy z umowy wynika obowiązek nabycia przedmiotu leasingu przez leasingobiorcę po zakończeniu umowy.

W zakresie tego ostatniego elementu przepisy są nieprecyzyjne, w związku z czym każdą umowę leasingu należy rozpatrywać indywidualnie. Przede wszystkim nie jest jasne, czy podstawa opodatkowania powinna obejmować cenę wynikającą z tzw. opcji nabycia (tj. gdy korzystający ma prawo nabyć przedmiot leasingu, ale nie ma takiego obowiązku).

Decyzję o zasadach ustalania podstawy opodatkowania, co do zasady, podejmuje finansujący, gdyż to on wystawia korzystającemu fakturę z tytułu dostawy towaru. Ma to jednak wpływ na sytuację podatkową korzystającego, gdyż podatek wykazany na fakturze dokumentującej nabycie towarów lub usług podlega odliczeniu przez podmiot, który fakturę otrzymuje. Zawyżenie podatku przez wystawcę może skutkować odmową przez organy podatkowe prawa do odliczenia części podatku naliczonego przez korzystającego. W tej sytuacji prawidłowe ustalenie podstawy opodatkowania przez finansującego ma istotne znaczenie również dla korzystającego.

6.2.6. Porównanie – leasing jako odpłatne świadczenie usług oraz dostawa towarów

Tabela 2.

	Leasing finansowy	Leasing operacyjny
Kwalifikacja dla celów VAT	Odpłatna dostawa towarów	Odpłatne świadczenie usług
Obowiązek podatkowy	Z chwilą wystawienia faktury, nie później niż siódmego dnia licząc od dnia wydania towaru	Otrzymanie całości lub części zapłaty, nie później jednak niż z upływem terminu płatności określonego w umowie lub na fakturze
Podstawa opodatkowania	Całość kwot należnych wynikających z umowy – faktura wystawiona przez Finansującego powinna zawierać podatek należny od całości świadczenia.	Kwota należna za każdy okres rozliczeniowy – zgodnie z harmonogramem

6.2.7. Stawki podatku

W związku z kwalifikacją leasingu finansowego jako dostawę towarów, leasing finansowy będzie opodatkowany stawką taką, jaka ma zastosowanie do towarów. Stawka podstawowa wynosi 22%. Istnieje również możliwość stosowania stawek preferencyjnych (głównie 0%, 7%) bądź zwolnienia z podatku (np. towary używane).

6.2.8. Odliczanie podatku naliczonego wynikającego z transakcji leasingowych

Konstrukcja podatku od wartości dodanej oparta jest na mechanizmie obciążenia podatkiem dopiero ostatecznego konsumenta. Polega to na tym, że podatnik A dokonując dostawy towarów lub świadczenia usług z jednej strony wykazuje tzw. podatek należny. Nie jest to jednak jeszcze podatek, który zostanie zapłacony do urzędu skarbowego. Podatnik dokonując zakupów towarów lub usług, zwykle otrzymuje faktury od innych podatników (np. podatnika B), na których prócz wartości nabywanych towarów lub usług wykazany jest podatek VAT. Podatek ten, który w sensie ekonomicznym obciąża nabywcę (jest to przecież składnik ceny) stanowi tzw. podatek naliczony u kupującego, będącego podatnikiem VAT. Podatek ten pomniejszy podatek należny od sprzedaży dokonanej przez podatnika A.

Podatnikowi przysługuje prawo do pomniejszenia podatku należnego o kwotę podatku naliczonego, w zakresie, w jakim towary i usługi są wykorzystywane do wykonywania czynności podlegających opodatkowaniu podatkiem VAT. Kwotę podatku naliczonego stanowi suma kwot podatku określona na fakturach otrzymanych przez podatnika z tytułu nabycia towarów i usług.

W przypadku gdy kwota podatku naliczonego jest w okresie rozliczeniowym (tj. w danym miesiącu) wyższa od kwoty podatku należnego, podatnik ma prawo do obniżenia o tę różnicę kwoty podatku należnego za następne okresy lub do zwrotu różnicy na rachunek bankowy. Termin zwrotu, co do zasady, wynosi 180 dni od chwili złożenia deklaracji podatkowej (VAT-7). W szczególnych przypadkach termin ten może ulec skróceniu do 60, a nawet 25 dni.

6.2.9. Termin odliczenia

Zgodnie z ustawą o VAT zasadą ogólną jest prawo do odliczenia podatku VAT w miesiącu otrzymania faktury lub dokumentu celnego, ale jeżeli podatnik nie dokona odliczenia w tym terminie, może obniżyć kwotę podatku należnego w deklaracji podatkowej za następny okres rozliczeniowy.

6.2.10. Leasing operacyjny – odliczanie podatku naliczonego przez korzystającego

Podatek wykazany na fakturze wystawionej przez finansującego z tytułu świadczenia usług leasingu pomniejszy podatek należny korzystającego za okres, w którym powstał obowiązek podatkowy u finansującego, zakładając, że przedmiot leasingu jest wykorzystywany dla celów prowadzenia działalności opodatkowanej podatkiem od towarów i usług, a ustawa nie ogranicza tego prawa.

6.2.11. Leasing finansowy – odliczanie podatku naliczonego przez korzystającego

W przypadku nabycia środków trwałych termin ulega skróceniu do 60 dni od złożenia rozliczenia przez podatnika. Traktując leasing finansowy od strony korzystającego jako nabycie towaru, termin 60 dni miałby zastosowanie również do korzystającego w leasingu finansowym.

6.2.12. Ograniczenia w odliczaniu podatku naliczonego dotyczące samochodów osobowych

6.2.12.1. Dostawa towarów – samochodów osobowych

Polski ustawodawca podatkowy traktuje samochody osobowe bardzo rygorystycznie. Wynika to z błędnego skądinąd założenia, iż samochody osobowe nabywane i rejestrowane przez podatnika podatku od towarów i usług są używane również dla celów prywatnych lub niezwiązanych z prowadzoną działalnością gospodarczą. Z obecnych przepisów można wywnioskować, iż ustawodawca założył, iż samochód jest wykorzystywany na cele prywatne w co najmniej 50%. W konsekwencji tylko w nielicznych przypadkach nabywca samochodu osobowego może odliczyć pełną kwotę podatku VAT naliczonego przy jego zakupie. Z przepisów wynika, że może tego dokonać leasingodawca, jeżeli dokonał zakupu samochodu osobowego w celu oddania go do używania na podstawie umowy leasingu, która spełnia warunki takiej umowy określone w UPDOP oraz UPDOF. W przypadku gdy samochód ma być oddany do używania na podstawie typowej umowy najmu, posiadanie takiego uprawnienia jest wątpliwe. Innym przypadkiem, gdy przysługuje pełne prawo odliczenia jest zakup samochodu w celu jego dalszej odprzedaży (np. auto-handel). W innych przypadkach podatnikom przysługuje ograniczone prawo do odliczenia podatku naliczonego. Dotyczy to również nabycia przez korzystającego pojazdu w formie leasingu finansowego oraz oddania do używania na podstawie leasingu operacyjnego.

6.2.12.2. Samochody osobowe w rozumieniu ustawy VAT

Ustawa VAT nie zawiera definicji samochodu osobowego. W tym przypadku należy posłużyć się definicją zawartą w prawie o ruchu drogowym. Jednakże ustawa o VAT jednakowo traktuje samochody osobowe oraz inne pojazdy samochodowe (tj. nie będące samochodami osobowymi), których dopuszczalna ładowność nie przekracza pułapu według określonego poniżej wzoru:

DŁ = 357 kg +n x 68 kg

gdzie:

DŁ – dopuszczalna ładowność,
n – ilość miejsc, łącznie z miejscem kierowcy.

Przykład:
Ilość miejsc – 5
DŁ = 357 kg + 4 x 68 kg = 629

Dopuszczalna ładowność samochodu (wyciąg ze świadectwa homologacji): 640 kg

Dopuszczalną ładowność określa się na podstawie wyciągu ze świadectwa homologacji lub odpisu decyzji zwalniającej z obowiązku uzyskania tego świadectwa.

W przypadku nabycia (zakup bądź leasing finansowy będący dostawą towarów) samochodów określonych powyżej nabywcy przysługuje prawo odliczenia kwoty podatku naliczonego w wysokości 50% kwoty podatku określonego na fakturze lub dokumencie celnym nie więcej jednak niż 5.000 PLN.

W tabeli 3 przedstawiamy zestawienie ograniczeń w odliczaniu podatku naliczonego, które dotyczą bezpośrednio lub pośrednio samochodów osobowych.

6.2.12.3. Świadczenie usług – opłaty leasingowe

Podobnie sytuacja wygląda w przypadku opłat leasingowych w leasingu operacyjnym traktowanym jako świadczenie usług.

W przypadku usługobiorców użytkujących samochody osobowe oraz inne zrównane (według wzoru dotyczącego minimalnej dopuszczalnej ładowności) na podstawie umowy najmu, dzierżawy, leasingu lub umowy podobnej – (**leasingobiorca w leasingu operacyjnym**) istnieje możliwość odliczenia jedynie 50% kwoty podatku naliczonego od czynszu (raty) lub innych płatności wynikających z zawartej umowy, udokumentowanych fakturą (nie więcej niż 5.000 PLN).

Należy podkreślić, iż podatek naliczony wynikający z faktury dokumentującej zakup usługi leasingu nie może przekroczyć 50%.

Przykład:
Rata: 1.000 + 220 (VAT)
Ilość rat: 36
36 x 220 = 7.920
odliczenie VAT:
1 rata: 110 (220 x 50%)
do osiągnięcia limitu 5.000 PLN

Tabela 3. Zasady odliczeń podatku naliczonego związanego z samochodami osobowymi

Charakter świadczenia	Odliczenie naliczonego podatku VAT	Wyjątki od ograniczeń	Uwagi
Nabycie (również leasing finansowy), import samochodów osobowych oraz innych pojazdów samochodowych poniżej dopuszczalnej ładowności określonej według wzoru **DŁ = 357 kg +n x 68 kg,** gdzie: DŁ – dopuszczalna ładowność, n – ilość miejsc, łącznie z miejscem kierowcy. Dopuszczalną ładowność określa się na podstawie wyciągu ze świadectwa homologacji lub odpisu decyzji zwalniającej z obowiązku uzyskania tego świadectwa.	Możliwość odliczenia kwoty podatku naliczonego wysokości 50% kwoty podatku określonego na fakturze lub dokumencie celnym (nie więcej niż 5.000 PLN).	Odprzedaż lub oddanie w odpłatne używanie na podstawie umowy leasingu samochodów (pojazdów) stanowi przedmiot działalności podatnika – **leasingodawca** (w rozumieniu ustawy o CIT/PIT) ma prawo do pełnego odliczenia podatku VAT **Pojazdy specjalne** – pod warunkiem że z wyciągu ze świadectwa homologacji lub odpisu decyzji zwalniającej z obowiązku uzyskania tego świadectwa wynika, że pojazd ten jest pojazdem specjalnym Pojazdy samochodowe do przewozu co najmniej **10 osób** łącznie z kierowcą	Ograniczenia w odliczeniu podatku VAT naliczonego dotyczą też samochodów osobowych, które spełniają min. dopuszczalną ładowność. Czy ograniczenia dotyczą ciągników siodłowych, koparek, motocykli? **Pismo Ministra Finansów** – ograniczenia nie dotyczą ciągników siodłowych **Brak odpowiedzi co do motocykli lub koparek oraz innych pojazdów**
W przypadku usługobiorców użytkujących ww. samochody na podstawie umowy najmu, dzierżawy, leasingu lub umowy podobnej – (**leasingobiorca w leasingu operacyjnym)**	Możliwość odliczenia 50% kwoty podatku naliczonego od czynszu (raty) lub innych płatności wynikających z zawartej umowy, udokumentowanych fakturą (nie więcej niż 5.000 PLN) *Przykład:* *Rata: 1.000 + 220 (VAT)* *Ilość rat: 36* *36 x 220 = 7.920* *odliczenie VAT:* *1 rata: 110* *do osiągnięcia limitu 5.000 PLN*		
Paliwa silnikowe, olej napędowy, gaz wykorzystywane do napędu: • samochodów osobowych, • innych pojazdów samochodowych o dopuszczalnej ładowności	Brak możliwości odliczenia podatku naliczonego VAT		

6.2.12.4. Świadczenia dodatkowe (umowy serwisowe)

Podatek naliczony od opłat dodatkowych za świadczenia inne niż korzystanie (czynsz) związanych z leasingowanym pojazdem podlega odliczeniu w pełnej wysokości, pod warunkiem iż opłaty te wynikają z odrębnej umowy dokumentującej wykonywanie tych czynności.

6.3. Zakończenie umowy leasingu

6.3.1. Sprzedaż poleasingowa

Na gruncie podatków dochodowych wykonanie sprzedaży przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy wiąże się z ustaleniem preferencyjnych zasad tej sprzedaży na rzecz leasingobiorcy.

Co do zasady podatnik dokonując sprzedaży rzeczy lub praw majątkowych powinien ustalić przychód z tego tytułu w wysokości cen rynkowych. Cena rynkowa to taka, którą można uzyskać na danym rynku. W zależności od przedmiotu może być to rynek lokalny (dana miejscowość, województwo), krajowy bądź nawet międzynarodowy (np. statki, linie technologiczne niedostępne w kraju itp.).

Cena może odbiegać w postępowaniu od takiej wartości tylko w szczególnych sytuacjach. Podatnik powinien uzasadnić przed organem podatkowym przyczyny, dla których wartość została ustalona na poziomie znacznie niższym. Mogą to być przykładowo: ponadprzeciętne zużycie rzeczy, uszkodzenie rzeczy, inne.

Dla transakcji leasingowych przewidziano jednak szczególne regulacje. Po spełnieniu określonych warunków finansujący może ustalić wysokość ceny sprzedaży na poziomie znacznie odbiegającym od wartości rynkowej.

W leasingu operacyjnym cena ta nie może być niższa niż tzw. hipotetyczna wartość netto (HWN). Jest to dość skomplikowana metoda obliczania wartości końcowej przedmiotu leasingu oparta na tzw. degresywnej metodzie amortyzacji. Cena sprzedaży poleasingowej w leasingu operacyjnym nie może być niższa niż HWN. Jeżeli cena będzie niższa, to finansujący będzie musiał ustalić swój przychód z tytułu zbycia przedmiotu leasing na poziomie rynkowym.

Kwestia ta nie będzie szczegółowo omawiana w niniejszym opracowaniu, gdyż dotyczy finansującego, podmiotu profesjonalnego, który powinien dołożyć należytej staranności w celu ustalenia ceny sprzedaży na właściwym poziomie. Dodatkowo warto zwrócić uwagę, iż w zasadzie wszelkie ryzyko z tego tytułu ponosi finansujący, gdyż umowa leasingu określa cenę, po jakiej korzystający ma prawo nabyć przedmiot leasingu po zakończeniu umowy. Ewentualne negatywne konsekwencje podatkowe nie powinny być więc przerzucane na korzystającego.

W leasingu finansowym strony mogą dowolnie ustalić wysokość ceny sprzedaży po upływie podstawowego okresu umowy leasingu finansowego.

6.3.2. Rezygnacja z kupna przedmiotu leasingu przez leasingobiorcę

Kiedy umowa leasingu kończy się niejednokrotnie okazuje się, iż korzystający nie potrzebuje już przedmiotu leasingu. W związku z tym, że w trakcie trwania umowy korzystający dokonuje spłaty ceny nabycia przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy, ma prawo do nabycia przedmiotu leasingu po cenie znacznie niższej niż jego aktualna wartość. To uprawnienie ma więc określoną wartość rynkową. Korzystający może w takiej sytuacji skorzystać z następujących rozwiązań:

– nabyć przedmiot leasingu i dokonać jego dalszej odprzedaży,
– zrezygnować z realizacji uprawnienia do nabycia przedmiotu leasingu w zamian za wynagrodzenie wypłacone przez finansującego.

Oczywiście wybór opcji zależy od rachunku ekonomicznego. Jeżeli korzystający mógłby uzyskać cenę ze sprzedaży przedmiotu leasingu znacznie korzystniejszą niż wynagrodzenie proponowane przez finansującego to powinien wybrać rozwiązanie 2. Sprzedaż na własną rękę może wymagać jednak znacznego nakładu czasu oraz pewnych środków finansowych. Wówczas warto rozważyć ofertę finansującego, który często ma już potencjalnego nabywcę przedmiotu leasingu.

W przypadku rezygnacji z uprawnienia do nabycia przedmiotu leasingu przez korzystającego uzyskane od finansującego wynagrodzenie stanowi przychód podatkowy korzystającego w dacie otrzymania (zasada kasowa rozpoznania przychodu).

6.3.3. Przedłużenie umowy leasingu

W przypadku przedłużenia umowy leasingu operacyjnego opłaty leasingowe stanowią koszt uzyskania przychodów korzystającego oraz przychód finansującego. Z przepisów podatkowych nie wynika czy wysokość dodatkowych opłat powinna być ustalona na poziomie rynkowym, czy może od niego odbiegać.

Jeżeli organy podatkowe stanęłyby nawet na stanowisku, iż dodatkowe opłaty za używanie powinny być ustalone na poziomie rynkowym, trudno jest wskazać wiarygodne zasady, na podstawie których taką wartość można by ustalić. Z charakteru transakcji wynika, iż każdy potencjalny podmiot, który byłby na miejscu korzystającego, uzyskałby podobne warunki ustalenia opłat za dalsze używanie. W szczególności nie jest zasadne porównywanie opłat za dodatkowe używanie przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy podstawowej do umów najmu lub dzierżawy. Korzystający po zakończeniu umowy podstawowej uzyskuje dodatkową preferencję od finansującego – niższe opłaty za używanie. Może być to również forma gratyfikacji w związku z niewykorzystaniem uprawnienia do nabycia przedmiotu leasingu. Przykładowo taka sytuacja może mieć miejsce, w przypadku gdy korzystający nie ma odpowiednich środków na nabycie przedmiotu leasingu nawet po preferencyjnej cenie, natomiast jest w stanie ponosić bieżące opłaty za używanie.

W konsekwencji organy podatkowe nie powinny kwestionować ustalonego wynagrodzenia z tytułu dalszego używania przedmiotu leasingu. Zdaniem autora niniej-

szego opracowania uzyskanie tańszego świadczenia niż dostępne na danym rynku nie powinno nieść negatywnych konsekwencji podatkowych dla korzystającego w związku z tzw. nieodpłatnymi świadczeniami. Mamy z nimi do czynienia, w przypadku gdy podatnik uzyska dane świadczenie za cenę niższą niż stosowana na rynku (np. niższe oprocentowanie pożyczek). Wartość takiego świadczenia stanowi przychód podatkowy otrzymującego.

Podobnie jest, w przypadku gdy po zakończeniu leasingu finansowego korzystający nie dokonuje nabycia przedmiotu leasingu, lecz zawiera dodatkową umowę (aneks), zgodnie z którą korzysta dalej z przedmiotu leasingu.

Zgodnie z przepisami podatkowymi, również w tym przypadku opłaty za używanie ustalone w umowie stanowią przychód podatkowy finansującego oraz koszt u korzystającego. Z przepisów nie wynika wprost czy korzystający może w takim przypadku dokonywać dalej odpisów amortyzacyjnych. W takiej sytuacji to odpisy amortyzacyjne powinny stanowić koszt podatkowy.

6.4. Leasing używanych środków trwałych

Na rynku leasingowym dostępny jest również leasing używanych środków trwałych. Choć nie jest to preferowany przedmiot transakcji leasingowych przez firmy leasingowe (z uwagi na podwyższone ryzyko dotyczące jakości przedmiotu leasingu) w wielu wypadkach dopuszczają one taką możliwość.

Jest to szczególnie ważne dla przedsiębiorstw z sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), gdyż w wielu wypadkach są one zainteresowane używanymi środkami trwałymi. Wynika to przede wszystkim z ograniczonych możliwości finansowych tych podmiotów oraz faktycznego zapotrzebowania na środki produkcji, które może być znacznie mniejsze niż w przypadku dużych przedsiębiorstw.

Natomiast bardzo atrakcyjnymi środkami trwałymi, które mogą być potencjalnymi przedmiotami transakcji leasingowych, są nieruchomości. W tym przypadku fakt, iż mają one status używanych, nie musi wpływać negatywnie przy ocenie przez firmę leasingową. Wręcz przeciwnie.

Leasing używanych środków trwałych może wiązać się z określonymi preferencjami podatkowymi, które polegają przede wszystkim na możliwości zwolnienia z VAT oraz korzystniejszej amortyzacji.

6.4.1. Podatek VAT

W związku z tym, że obecnie umowa leasingu finansowego, która przewiduje przeniesienie własności przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy traktowana jest jako dostawa towarów, do takiej transakcji będą miały zastosowanie podobne zasady, które dotyczą takich transakcji jak sprzedaż.

Nowa ustawa VAT przewiduje szczególne zwolnienie z VAT dla towarów używanych, jeżeli w przypadku ich nabycia nabywcy nie przysługiwało prawo do odliczenia podatku naliczonego przy zakupie tego towaru.

Przykładowo leasing finansowy używanych środków trwałych zakupionych od osoby fizycznej nie prowadzącej działalności gospodarczej przez firmę leasingową będzie zwolniony z VAT. Podobnie w przypadku zakupu używanego środka trwałego (towaru) przez finansującego od podatnika VAT, który korzystał ze zwolnienia z VAT, a podatek naliczony wynikający z takiej faktury nie podlegał odliczeniu z tego powodu, że środek trwały był używany dla celów działalności zwolnionej (np. bank, zakład ubezpieczeń, podmiot świadczący usługi szkoleniowe itp.).

Przez towary używane w rozumieniu ustawy VAT, o których mowa powyżej, rozumie się:

- budynki i budowle lub ich części – jeżeli od końca roku, w którym zakończono budowę tych obiektów, minęło co najmniej 5 lat;
- pozostałe towary, z wyjątkiem gruntów, których okres używania przez podatnika dokonującego ich dostawy wyniósł co najmniej pół roku.

6.4.2. Amortyzacja – podatek dochodowy

Kolejną korzyścią podatkową jest możliwość stosowania korzystniejszych stawek amortyzacyjnych dla celów ustalania kosztów uzyskania przychodów w podatku dochodowym (CIT, PIT). W przypadku towarów używanych istnieje możliwość zastosowania tzw. indywidualnych stawek amortyzacji, które z reguły są korzystniejsze niż stawki standardowe stosowane do nowych środków trwałych.

Okres amortyzacji dla używanych środków trwałych nie może być krótszy niż:

dla środków trwałych zaliczonych do grupy 3–6 i 8 Klasyfikacji Środków Trwałych:

- 24 miesiące – gdy ich wartość początkowa nie przekracza 25.000 zł,
- 36 miesięcy – gdy ich wartość początkowa jest wyższa od 25.000 zł i nie przekracza 50.000 zł,
- 60 miesięcy – w pozostałych przypadkach,

dla środków transportu, w tym samochodów osobowych – 30 miesięcy,

dla budynków (lokali) i budowli – 10 lat, z wyjątkiem budynków wymienionych w rodzajach 103 i 109 Klasyfikacji, trwale związanych z gruntem, kiosków towarowych o kubaturze poniżej 500 m^3, domków kempingowych oraz budynków zastępczych, dla których okres ten nie może być krótszy niż 36 miesięcy,

Środki trwałe uznaje się za używane, jeżeli podatnik udowodni, że przed ich nabyciem były wykorzystywane co najmniej przez okres 6 miesięcy,

Budynki (lokale) i budowle uznaje się za używane, jeżeli podatnik wykaże, że przed ich nabyciem były wykorzystywane co najmniej przez okres 60 miesięcy.

7. Leasing a inne źródła finansowania zewnętrznego inwestycji w przedsiębiorstwie

7.1. Porównanie liczbowe leasingu oraz kredytu

Poniżej zostało przedstawione porównanie kosztów leasingu oraz kredytu bankowego z uwzględnieniem przedmiotu inwestycji, wartości inwestycji, sytuacji ekonomicznej przedsiębiorcy.

Tabela 4. Porównanie liczbowe leasingu oraz kredytu

Dane	Kredyt			Leasing		
	netto	**VAT**	**brutto**	**netto**	**VAT**	**brutto**
Wartość przedmiotu	100.000	22.000	122.000	100.000	22.000	122.000
Wartość kredytu Leasing – wartość netto, kredyt – wartość brutto)	100.000	–	–	100.000	–	122.000
Dochód przedsiębiorcy (dwa lata)	200 000	–	–	200 000	–	–
Koszt kredytu (odsetki)	14.100			–	–	–
Prowizja bankowa (2%)	2.000			–	–	–
Opłaty leasingowe (wpłata początkowa i raty)	–	–	–	77880	17133,6	95013,6
Amortyzacja (20%)	40 000			–		
Wpłata początkowa brutto + rata leasingowa brutto w koszty	–	–	–	95014		
Zysk przed opodatkowaniem (podstawa opodatkowania)	143900			104986		
Podatek dochodowy (19%)	27341			19947		
Wydatki łącznie						
Wartość środka trwałego	100 000			–		
Koszty finansowania (odsetki + prowizja bankowa; opłaty leasingowe)	16100			95014		
Podatek dochodowy	27341			19947		
Cena wykupu przedmiotu leasingu (brutto)	–			20 100		
Rzeczywiste wydatki	**143441**			**135061**		

Założenia:

okres finansowania – 24 miesiące, spłata w ratach równych.

Leasing:

leasing złotówkowy, wpłata początkowa – 20%, wykup – 21%.

Kredyt:

oprocentowanie: 13%, prowizja bankowa: 2%, wpłata własna klienta: 20%, rata kredytu uśredniona, koszt kredytu to suma odsetek.

7.2. Kiedy warto skorzystać z leasingu – określenie optymalnego momentu sfinansowania inwestycji leasingiem

Z leasingu warto skorzystać, w przypadku gdy przewidywany okres używania środka trwałego jest stosunkowo krótki, a korzystający ma wysokie przychody podatkowe. Skorzystanie z leasingu pozwoli zmniejszać podstawę opodatkowania podatkiem dochodowym (CIT lub PIT) o rzeczywiście ponoszone koszty przez korzystającego. nie jest to możliwe w przypadku zakupu środka trwałego finansowanego kredytem. Tu podstawa opodatkowania może być zmniejszana jedynie o odpisy amortyzacyjne, które są znacznie niższe niż faktycznie ponoszone wydatki oraz odsetki.

Leasing jest formą finansowania mniej sformalizowaną. Dotyczy to samego zawarcia umowy leasingu, jak również dostawy przedmiotu leasingu. Zawarcie umowy leasingu zwykle zajmuje mniej czasu niż zawarcie umowy kredytu (w przypadku finansowania środków o znacznej wartości, tj. powyżej 50.000–100.000 zł). Wynika to z mniej uciążliwych procedur dotyczących badania zdolności kredytowej kontrahenta. Leasing wymaga również mniej zabezpieczeń niż kredyt.

Dodatkowo większość formalności związanych z zakupem i dostawą (w przypadku samochodów osobowych dotyczy to np. również rejestracji pojazdu) dokonywanych jest przez finansującego. Pozycja rynkowa firmy leasingowej pozwala również na przyspieszenie dostawy towarów, które w przypadku indywidualnego zakupu wymagają określonego czasu, jeżeli jest duży popyt na dane towary.

Firma leasingowa jest w stanie również wynegocjować niższą cenę dostawy oraz tańsze świadczenia dodatkowe takie jak np. ubezpieczenie.

Jeżeli podmiot poszukujący finansowania jest zainteresowany w szybszym zawarciu umowy oraz otrzymaniu przedmiotu, wówczas formą preferowaną jest leasing.

8. Umowa leasingu w praktyce

8.1. Co leasingobiorca wiedzieć powinien przed zawarciem umowy?

Podejmując decyzję o wyborze określonej formy finansowania należy wziąć pod uwagę szereg czynników.

Przede wszystkim należy określić **aktualne możliwości finansowe** oraz **przewidywane potrzeby**, którym ma służyć finansowanie, tj. wielkość zaangażowania kapitałowego.

Decyzja o finansowaniu powinna również odnosić się do pewnych zdarzeń przyszłych, których nie można przewidzieć w momencie podejmowania decyzji o finansowaniu.

W szczególności podmiot gospodarczy powinien rozważyć, jaka forma finansowania jest mu potrzebna oraz czy rozważa wcześniejsze niż zaplanowane zakończenie finansowania.

Na rynku dostępne są formy finansowania, które pozwalają wycofać się z finansowania zewnętrznego w przypadku poprawienia się kondycji finansowej podmiotu gospodarczego bez ponoszenia istotnych kosztów dodatkowych wynikających z przedterminowego zakończenia okresu finansowania. Są również produkty, które w przypadku wcześniejszego zakończenia umowy wymagają uiszczenia dodatkowych opłat.

W transakcjach leasingowych, przedterminowe zakończenie umowy nie musi oznaczać ponoszenia dodatkowych kosztów, z tytułu samego zakończenia umowy. Dodatkowe koszty mogą jednak wynikać z przepisów podatkowych, które mogą rodzić pewne obciążenia, w przypadku gdy korzystający chce nabyć przedmiot leasingu przed upływem okresu, na który została zawarta umowa.

Wynika to z tego, że finansujący może zostać zmuszony do ustalenia przychodu z tytułu przedterminowej sprzedaży przedmiotu leasingu na poziomie rynkowym, a nie w wysokości wynikającej z przyjętej ceny sprzedaży, która z oczywistych względów bywa znacznie niższa niż aktualna wartość rynkowa przedmiotu leasingu. Kwestia ta zależeć będzie oczywiście od postanowień umowy leasingu. Stąd w przypadku podejmowania decyzji o finansowaniu należy wziąć pod uwagę również element przedterminowego zakończenia finansowania.

W przypadku przedterminowego zakończenia umowy leasingu, finansujący powinien ustalić nową cenę sprzedaży poleasingowej. Z naturalnych względów będzie ona wyższa niż pierwotnie przewidywana, gdyż korzystający dokonał mniejszej spłaty części kapitałowej. Łączna suma opłat leasingowych powinna ulec jednak zmniejszeniu, gdyż koszty finansowania zakupu uległy zmniejszeniu, z tytułu skrócenia okresu finansowania.

W przypadku umów kredytowych dodatkowe opłaty za skrócenie okresu finansowania są praktyką dość powszechną.

Inne elementy, które mogą mieć wpływ na ryzyko korzystającego związanego z umową leasingu to:

- zewnętrzne, np. potencjalne zmiany na rynku, jak zwiększenie konkurencji, konieczność częstego unowocześniania asortymentu sprzedaży itd.,
- wewnętrzne, np. płynność finansowa, możliwości dystrybucyjne, przyjęta strategia rozwoju przedsiębiorstwa, możliwości zatrudnionego personelu, itp.,
- niewłaściwy dobór przedmiotu leasingu (np. za mała lub za duża wydajność wobec faktycznych potrzeb, złe parametry techniczne, niewystarczająca jakość).

Warto pamiętać, iż korzystający może ponieść istotne konsekwencje w związku z zawartą umową leasingu w przypadku niespłacania swoich zobowiązań, takie jak rozwiązanie umowy leasingu przez finansującego, realizacja zabezpieczeń. Przejęcie przedmiotu leasingu nie zwalnia z obowiązku uiszczenia zaległych oraz pozostałych do zakończenia umowy rat leasingowych (po zdyskontowaniu), które w momencie rozwiązania umowy stają się wymagalne, tj. finansujący może dochodzić ich zapłaty, także na drodze sądowej.

8.2. Zakres dokumentacji niezbędnych do zawarcia umowy

Poniżej przedstawiono zakres przykładowych dokumentów zwykle wymaganych od przedsiębiorców do zawarcia umowy leasingu:

- Wypis z rejestru handlowego/przedsiębiorców (RHB/KRS)
- Wypis z rejestru fundacji / stowarzyszeń / przedsiębiorstw / przedsiębiorców
- Zaświadczenie o wpisie do ewidencji działalności gospodarczej/wyciąg z rejestru przedsiębiorców (osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, spółki cywilne)
- Kopia aktualnej umowy spółki (spółki z o.o. lub spółki jawne)
- Kopia dowodu osobistego wnioskodawców i współmałżonków nie mających rozdzielności majątkowej, strony 2,3,6-9 lub
- Kopia zaświadczenia z GUS z numerem REGON
- Kopia zaświadczenia o nadaniu numeru NIP
- Zaświadczenie z ZUS i Urzędu Skarbowego o niezaleganiu ze zobowiązaniami wobec budżetu państwa
- Bilans i rachunek wyników za ostatni rok obrachunkowy
- Deklaracja roczna PIT (CIT) za ostatni rok podatkowy
- Sprawozdanie F01 (dla celów statystycznych) za ostatni kwartał bieżącego roku (w przypadku pełnej księgowości)
- Karta wzorów podpisów osób uprawnionych do reprezentowania podmiotu
- Opinia banków prowadzących rachunek klienta

Powyższe dokumenty dotyczą podstawowych danych dotyczących prowadzonej działalności gospodarczej. W poszczególnych przypadkach firmy leasingowe mogą żądać dodatkowych dokumentów (np. deklaracje podatkowe za kilka ostatnich lat podatkowych, referencje dostawców itd.).

8.3. Zdolność „leasingowa" versus zdolność kredytowa

W związku z tym, że zasady prowadzenia działalności leasingowej oraz kredytowej są zbliżone i ich celem jest zapewnienie finansowania klientom, zasady badania zdolności kredytowej są podobne.

Biorąc pod uwagę to, że firmy leasingowe oferują inny produkt niż kredyt, mimo że mają podobny cel, dla celów niniejszego opracowania zamiast zdolności kredytowej (*creditability*) będzie używane pojęcie zdolności „leasingowej". Zakres znaczeniowy tych pojęć jest zbliżony i oznacza zasady określone przez firmy leasingowe szczegółowymi procedurami zmierzającymi do ustalenia czy potencjalny klient będzie w stanie regulować płatności wynikające z zawartej umowy leasingu.

Generalnie rzecz ujmując proces badania zdolności „leasingowej" jest znacznie uproszczony i zwykle znacznie krótszy niż badanie zdolności kredytowej w bankach. Ma to szczególne znaczenie dla małych i średnich przedsiębiorstw, dla których czas jest istotną kwestią przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. Wynika to głównie z tego, że podmioty zaangażowane w proces uzyskania finansowania często są kluczowymi osobami prowadzącymi działalność gospodarczą. Zgromadzenie wymaganych dokumentów oraz negocjacje zmierzające do uzyskania finansowania powinny być zatem jak najkrótsze.

Warto zwrócić uwagę na to, że oferta firm leasingowych jest skierowana głównie do podmiotów prowadzących działalność gospodarczą. Badanie zdolności kredytowej potencjalnego klienta uwzględnia więc specyfikę działalności gospodarczej. W konsekwencji brak dochodu wykazanego w deklaracji podatkowej (lub dochód wykazany na stosunkowo niskim poziomie) nie oznacza automatycznie braku możliwości zawarcia umowy leasingu.

Przy badaniu zdolności leasingowej nie jest wymagane przedstawienie wielu szczegółowych informacji takich jak np. biznesplan, dokumentacja dotycząca wyników finansowych uzyskanych przez potencjalnego leasingobiorcę w kilku poprzednich latach obrachunkowych, czy określonych wskaźników np. dotyczących przepływów pieniężnych. Firma nie przeprowadza skomplikowanej analizy finansowej jak ma to miejsce w przypadku banków. Również tzw. analiza branżowa ma charakter znacznie uproszczony. Czynniki te mają zatem znacznie mniejszy wpływ na uzyskanie finansowania w formie leasingu. Oznacza to, że zawarcie umowy leasingu jest znacznie łatwiejsze dla przedsiębiorcy niż uzyskanie kredytu.

Równie ważnym czynnikiem, wspominanym już w niniejszym opracowaniu, jest kwestia zabezpieczeń, które są znacznie mniej „dolegliwe" niż w przypadku kredytu bankowego.

Podstawowe kryteria brane pod uwagę przy badaniu zdolności kredytowej to obroty (przychody), jakie leasingobiorca osiągnął w roku poprzednim, ewentualnie jakie osiąga aktualnie. Dodatkowo firma leasingowa może wymagać referencji od dostawców lub odbiorców leasingobiorcy. Niezbędnym elementem badania zdolności leasingowej jest też ustalenie wskaźnika pokrycia długu, który pokazuje, jakie są faktyczne możliwości płatnicze podmiotu gospodarczego.

Warto zwrócić uwagę, że na ocenę zdolności leasingowej może mieć również wpływ przedmiot leasingu. Jeżeli są to dobra tzw. szybkozbywalne, co oznacza, że po ich przejęciu od korzystającego firma leasingowa bez trudu je sprzeda, wówczas jest ona skłonna podjąć większe ryzyko związane z potencjalnym klientem.

8.4. Na co zwrócić uwagę wybierając towarzystwo leasingowe

W chwili obecnej polski rynek leasingu jest zdominowany przez duże grupy kapitałowe, które poprzez posiadane spółki leasingowe oferują ten rodzaj finansowania. W związku z tym wiarygodność podmiotów oferujących usługi leasingowe generalnie jest dość wysoka.

W przypadku oferowania produktów leasingowych przez spółki nie związane ze stabilnym kapitałem dużych instytucji kapitałowych, warto zawsze sprawdzić, jaka jest kondycja finansowa leasingodawcy. Wynika to z istotnego ryzyka, które dotyczy korzystającego, wynikającego z faktu, iż to finansujący pozostaje właścicielem przedmiotu leasingu. W przypadku upadłości finansującego wierzyciele, w tym leasingobiorca, ale według kolejności, mają prawo zaspokoić się również z przedmiotu leasingu.

Poniżej zostały szczegółowo omówione czynniki, które należy gruntowanie przeanalizować przy wyborze firmy leasingowej.

8.4.1. Opłaty leasingowe

Wynagrodzenie finansującego składa się z następujących elementów:

- opłaty manipulacyjne z tytułu zawarcia umowy leasingu,
- marża,
- koszty finansowania (kredyt na zakup przedmiotu leasingu),
- warunki zakupu przedmiotu leasingu od dostawcy.

Są to podstawowe składniki pozwalające porównać dostępne na rynku oferty. Porównanie miesięcznego obciążenia zwykle nie jest wystarczające, gdyż zależy od wielu czynników. Konstrukcja umowy leasingu pozwala na elastyczne ustalenie płatności w zależności od możliwości korzystającego, stąd wysokość miesięcznej raty zależeć będzie od wysokości opłaty wstępnej oraz wartości końcowej.

Atrakcyjność leasingu zależy więc głównie od kosztów pozyskania finansowania przez leasingodawcę. Stawia to w uprzywilejowanej pozycji firmy leasingowe, które mają dostęp do taniego finansowania. Zwykle pochodzi ono od banków, które są członkami tej samej grupy kapitałowej.

Przy wyborze firmy leasingowej należy porównać, jakie są łączne obciążenia wynikające z umowy, tj. łączna wysokość opłaty wstępnej, opłat okresowych oraz wartości końcowej, po której korzystający ma prawo nabyć przedmiot leasingu.

Warto również zwrócić uwagę na zasady rozliczania świadczeń dodatkowych takich jak ubezpieczenie, podatki (od środków transportu lub nieruchomości). Zwykle

z umów leasingowych wynika, iż koszty tego rodzaju świadczeń dodatkowych obciążają w sensie ekonomicznym korzystającego. Technicznie wygląda to tak, że finansujący ponosi te koszty, a następnie dokonuje tzw. refakturowania wydatków na korzystającego. Ten ostatni nie reguluje więc zobowiązań bezpośrednio na rzecz zakładu ubezpieczeń lub organów gminy uprawnionych do poboru podatków, lecz uiszcza je wraz z opłatami z tytułu używania przedmiotu leasingu na rzecz finansującego.

Może zdarzyć się jednak sytuacja, gdy koszty te są już wkalkulowane w opłaty okresowe. W takim wypadku przy wyborze oferty należy wziąć pod uwagę taki sposób kalkulacji wynagrodzenia.

Innym elementem, ważnym dla korzystającego są dodatkowe korzyści wynikające z tego, że finansujący administruje dodatkowymi kosztami. W pierwszym rzędzie należy wymienić koszty ubezpieczenia. Finansujący zwykle jako duży klient zakładów ubezpieczeń ma znacznie korzystniejsze warunki ubezpieczenia niż korzystający, który musiałby ubezpieczyć przedmiot leasingu na własną rękę. Podobnie jest w przypadku tzw. kart paliwowych oferowanych przez finansującego, bo cena paliwa jest niższa niż dostępna na stacjach paliwowych. Dodatkowo może mieć ona charakter stały, tj. bez względu na lokalizację stacji cena jest taka sama. Jest to istotna praktyczna korzyść dla klienta firmy leasingowej.

Również w przypadku napraw i remontów środków transportu, finansujący może mieć dostęp do znacznie tańszych usług niż korzystający.

Reasumując, w transakcjach leasingowych korzystający, nawet będąc małym przedsiębiorcą, może korzystać z preferencyjnych zasad nabywania usług przysługujących na rynku normalnie jedynie dużym podmiotom. Warto przy wyborze oferty wziąć ten czynnik pod uwagę.

Firmy leasingowe mogą wymagać określonej wysokości opłaty wstępnej. W zależności od możliwości finansowych przedsiębiorcy również ten czynnik powinien być brany pod uwagę przez przedsiębiorcę. Warto zwrócić uwagę, że im wyższa opłata wstępna, tym koszty finansowania przedmiotu leasingu ponoszone przez leasingodawcę, a tym samym wysokość łącznej sumy opłat leasingowych należnej od leasingobiorcy, powinna być niższa.

8.4.2. Rodzaj oferowanych produktów leasingowych

Kolejnym elementem wyboru produktu leasingowego jest indywidualna potrzeba korzystającego. Z tego punktu widzenia należy wziąć pod uwagę następujące czynniki:

- czy korzystający jest zainteresowany jedynie używaniem przedmiotu leasingu czy również jego nabyciem po zakończeniu umowy?
- jaki jest przewidywany okres używania przedmiotu leasingu?
- czy korzystający chce samodzielnie zajmować się obsługą i serwisem przedmiotu leasingu, czy chce skorzystać z obsługi podmiotu profesjonalnego?
- czy korzystający chce uzyskać finansowanie w walucie obcej czy polskiej?

Finansowanie w walucie obcej może wiązać się z niższymi opłatami leasingowymi. Porównanie jednak, czy opłaty leasingowe są faktycznie niższe, można dokonać w zasadzie przed zawarciem umowy, tj. na podstawie aktualnych kursów poszczególnych walut. W takiej sytuacji należy wziąć pod uwagę ryzyko kursowe, które spoczywa na korzystającym, jeżeli kurs waluty zwiększy się, wówczas koszt poszczególnych rat leasingowych będzie wyższy niż przewidywany przed zawarciem umowy. Warto zwrócić uwagę, iż leasing walutowy jest formą finansowania szczególnie zalecaną podmiotom dokonującym głównie dostaw za granicę. Jeżeli przedmiot leasingu służy głównie tego rodzaju działalności ryzyko kursowe faktycznie zostanie ograniczone, gdyż raty leasingowe mogą być spłacane z uzyskiwanych przychodów w walucie obcej.

Zwykle firmy leasingowe nie rozliczają się bezpośrednio w walucie obcej, tj. nie jest możliwa zapłata przez korzystającego rat leasingowych walutą obcą. Wymaga to bowiem indywidualnego zezwolenia dewizowego. W takiej sytuacji raty leasingowe są przeliczane po ustalonym w umowie kursie waluty (np. kursie sprzedaży waluty banku, z którego pośrednictwa korzysta finansujący).

8.4.3. Specjalizacja w określonych branżach

Analiza ofert dostępnych na rynku wskazuje, że poszczególne firmy leasingowe specjalizują się w poszczególnych rodzajach leasingu. Podział ten może dotyczyć rodzaju środków, które są finansowane przez poszczególne firmy leasingowe oraz podmiotów, do których finansowanie jest kierowane (duże lub z sektora MSP). Niewątpliwie małe i średnie przedsiębiorstwa powinny szukać ofert skierowanych do tej grupy przedsiębiorców.

Produkty firm leasingowych mogą być skierowane do masowego odbiorcy (np. samochody osobowe, maszyny i urządzenia, sprzęt informatyczny – IT), których wartość nie przekracza kilkudziesięciu tysięcy złotych lub do indywidualnego odbiorcy, gdzie przewidywana wartość kontraktu przekracza kilkaset tysięcy złotych. Atrakcyjność oferty poszczególnych firm może być więc różna w zależności od tego czy przedsiębiorca jest zainteresowany np. jednym samochodem czy flotą kilku lub kilkunastu pojazdów. Jeżeli potrzeby przedsiębiorcy okazują się znacznie wyższe, warto rozważyć nawiązanie kontaktu z firmami nastawionymi na kontrakty o większej wartości, dla których przewidziane są korzystniejsze warunki.

Są firmy leasingowe, które specjalizują się w leasingu określonych środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych, np. samochody osobowe, inne środki transportu, maszyny i urządzenia, sprzęt IT, nieruchomości.

Korzyścią specjalizacji w poszczególnych branżach jest przede wszystkim możliwość uzyskania korzystniejszej ceny, którą może uzyskać firma leasingowa od dostawcy. Firma leasingowa ma również znacznie lepszą pozycję negocjacyjną, a dostawca ma gwarancję zapłaty i perspektywę dalszych dostaw. Elementy te wpływają na obniżenie ceny przez dostawcę.

8.4.4. Elastyczność firmy leasingowej

Elastyczność firmy leasingowej należy oceniać biorąc pod uwagę takie czynniki, jak np.:

- możliwość wyboru dostawcy przez leasingobiorcę,
- możliwość zmiany harmonogramu opłat,
- możliwość zmiany przedmiotu leasingu,
- możliwość wstąpienia osoby trzeciej w trwającą umowę leasingu,
- zasady realizacji uprawnień gwarancyjnych oraz z tytułu rękojmii,
- możliwość sprzedaży poleasingowej na rzecz podmiotu wskazanego przez leasingobiorcę,
- możliwość przedłużenia umowy leasingu,
- zasady rezygnacji z umowy leasingu przed upływem okresu jej trwania,
- warunki sprzedaży poleasingowej (preferencyjne czy nie).

Należy zwrócić uwagę, że powyższe możliwości powinny być rozpatrywane w kontekście przewidywanych potrzeb leasingobiorcy. Nie zawsze zatem będą miały istotny wpływ na wybór oferty.

8.5. Zagrożenia i dobre praktyki przedsiębiorstw leasingowych

8.5.1. Przedterminowe rozwiązanie umowy leasingu – zasady ustalania wynagrodzenia dla firmy leasingowej

Przedterminowe rozwiązanie umowy leasingu może mieć miejsce w przypadku nie wywiązywania się z regulowania zobowiązań wynikających z umowy leasingu przez korzystającego, jak również za porozumieniem stron.

Przedterminowe rozwiązanie umowy za porozumieniem stron może być przewidziane w umowie lub nie. Jeżeli umowa nie przewiduje możliwości skrócenia okresu jej trwania, dokonanie takiej czynność zależy od finansującego.

Przedterminowe zakończenie umowy wiąże się z następującymi konsekwencjami. W związku ze skróceniem okresu finansowania przedmiotu leasingu suma opłat leasingowych powinna ulec zmniejszeniu o korzyści finansującego związane z zakończeniem ponoszenia kosztów finansowania (zapłaci on mniej odsetek, niż przewidywał w momencie zawarcia umowy). Jednakże finansujący może ponieść dodatkowe koszty w związku z zasadami opodatkowania sprzedaży przedmiotu leasingu przed upływem tzw. podstawowego okresu leasingu. Wynika to z tego, że przepisy podatkowe wymagają, aby przychód ze sprzedaży był ustalony na poziomie wartości rynkowej. Cena sprzedaży poleasingowej zwykle jest znacznie niższa niż wartość rynkowa. Z przepisów podatkowych nie wynika jasno czy zasada ta ma zastosowanie również do przedterminowo zakończonych umów leasingu. W tej sytuacji finansujący może nie być zainteresowany zbyciem przed upływem planowanego okresu leasingu. Strony mogą się jednak porozumieć, że korzystający poniesie dodatkowe koszty podatku. Efekt końcowy i tak powinien być korzystny dla korzystającego, tj. suma opłat powinna ulec zmniejszeniu.

8.5.2. Wypłata odszkodowania przez firmę ubezpieczeniową

Z umów leasingowych zwykle wynika obowiązek ubezpieczenia przedmiotu leasingu. Obowiązek ten może zostać wykonany za pośrednictwem finansującego bądź, jeżeli umowa leasingu dopuszcza taką możliwość, bezpośrednio przez korzystającego. Stroną umowy ubezpieczenia może być zatem albo finansujący, albo korzystający. W związku z tym, że korzystający dokonuje spłaty wartości przedmiotu leasingu, w przypadku jego utraty lub zniszczenia oczywiste jest, że jest on zainteresowany odzyskaniem części korzyści związanych z uprawnieniami z tytułu umowy ubezpieczenia. Umowa powinna przewidywać, jakie są zasady rozliczenia z tego tytułu.

W przypadku gdy stroną umowy ubezpieczenia jest bezpośrednio korzystający, ewentualne odszkodowanie będzie mu wypłacone po potrąceniu należności finansującego, wynikających z zakończonej umowy leasingu. Zakończenie umowy związane jest z brakiem przedmiotu umowy, który został utracony lub zniszczony. Rodzi to konieczność uiszczenia przez korzystającego pozostałych do końca umowy należności po uprzednim zdyskontowaniu. Dyskontowanie polega na obniżeniu należności korzystającego w związku z ich wcześniejszą spłatą. W związku z wcześniejszą spłatą należności leasingowych finansujący otrzymuje środki finansowe, które mogą pokryć jego zobowiązania z tytułu zaciągniętego kredytu na zakup przedmiotu leasingu.

W przypadku gdy stroną umowy ubezpieczenia jest finansujący, to on będzie uprawniony do wypłaty świadczeń wynikających z realizacji ubezpieczenia. W związku z tym, że ekonomicznie to korzystający ponosi koszty składek ubezpieczeniowych, powinien on również czerpać korzyści, które z ubezpieczenia wynikają. Umowa leasingu w takiej sytuacji powinna przewidywać, iż wszelkie korzyści uzyskane przez finansującego z tytułu uzyskanego odszkodowania, po potrąceniu należności finansującego wynikających z umowy leasingu, przysługują korzystającemu.

8.5.3. Stosowane przez firmy leasingowe zabezpieczenia wykonania zobowiązań przez leasingobiorcę

Najbardziej typowe zabezpieczenia w transakcjach leasingowych to:

- kaucja gwarancyjna
- gwarancja bankowa lub poręczenie
- wystawienie weksla własnego (*in blanco*)
- przelew praw z polis ubezpieczeniowych

Firmy leasingowe mogą wymagać dodatkowych zabezpieczeń w zależności od tego, jaka jest wartość inwestycji oraz ryzyko związane z danym leasingobiorcą. Liczba zabezpieczeń wpływa na pozycję korzystającego w potencjalnym sporze wynikającym na tle umowy leasingu. Z punktu widzenia korzystającego dopuszczalne powinny być takie zabezpieczenia, które są konieczne, tj. w wystarczający sposób zabezpieczają potencjalne roszczenia finansującego.

8.5.4. Rezygnacja z umowy leasingu – konsekwencje dla leasingobiorcy

Umowa leasingu może zostać rozwiązana tylko w szczególnych przypadkach. Co do zasady jest ona zawierana na czas oznaczony, a jej konstrukcja oraz cel zarówno prawny, jak i ekonomiczny zakłada, że będzie ona trwała przez cały okres, na który została zawarta. Zakończenie umowy leasingu nie jest zwykle jeszcze ostatnim etapem transakcji, gdyż większość umów zakłada przeniesienie własności przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy. Stąd rozwiązanie umowy leasingu należy do zdarzeń o charakterze raczej wyjątkowym i co do zasady przysługuje finansującemu. Takie prawo może przysługiwać również korzystającemu, gdy przedmiot leasingu mimo zawarcia umowy nie został wydany w przewidzianym w umowie terminie z przyczyn leżących po stronie finansującego. Umowa może wymagać, iż dla skuteczności takiego wypowiedzenia konieczne jest wyznaczenie dodatkowego terminu dla wydania przedmiotu leasingu przez finansującego.

Możliwość rozwiązania umowy poprzez jej wypowiedzenie przez finansującego dotyczy tych sytuacji, w których dochodzi do naruszenia postanowień umowy leasingu. Przykładowo można wymienić:

- zaleganie z zapłatą rat leasingowych (kodeks cywilny wymaga zaległości co najmniej jednej raty, umowa leasingu może zawierać warunki korzystniejsze);
- złożenie wniosku o ogłoszenie upadłości korzystającego lub podania o otwarcie postępowania układowego;
- naruszanie przez korzystającego istotnych postanowień umowy, a w szczególności używanie przedmiotu leasingu niezgodnie z przeznaczeniem lub oddanie do używania osobom trzecim bez zgody finansującego;
- nieustanowienie zabezpieczenia wskazanego w umowie;
- utrata zezwolenia lub koncesji niezbędnej do prowadzenia działalności przez korzystającego, na potrzeby której została zawarta umowa leasingu;
- została wszczęta egzekucja wobec majątku korzystającego;
- wycofano zabezpieczenie ustanowione na rzecz finansującego.

Przedsiębiorcy, którzy zamierzają zawrzeć umowę leasingu powinni szczegółowo przeanalizować sytuacje, w których może dojść do wypowiedzenia umowy leasingu przez finansującego. Zbyt szeroki katalog zdarzeń, które umożliwiają wypowiedzenie umowy znacznie pogarsza sytuację korzystającego, zwłaszcza w przypadku przejściowych kłopotów finansowych. Warto zwrócić uwagę, iż w wielu z powyższych sytuacji nie musi dojść do zaprzestania płacenia rat leasingowych na rzecz finansującego. Zatem im węższy zakres zdarzeń dających możliwość rozwiązania umowy, tym większe bezpieczeństwo dla korzystającego.

8.5.5. Inne postanowienia umów wpływających na pozycję leasingobiorcy

Analiza umów leasingowych powinna dotyczyć również takich aspektów jak:

- Zasady wyboru przedmiotu leasingu przez korzystającego,
- Zakres odpowiedzialności stron za przedmiot leasingu do momentu przekazania go dyspozycji korzystającemu,
- Zasady ubezpieczenia przedmiotu leasingu,
- Kary umowne przewidziane w przypadku niewypełniania postanowień umowy przez korzystającego,
- Zasady odpowiedzialności finansującego w przypadku niewypełniania jego zobowiązań,
- Zasady zwrotu przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy,
- Zasady wynagrodzenia w przypadku rezygnacji z opcji wykupu przedmiotu leasingu przez korzystającego.

Umowa powinna precyzyjnie określać powyższe kwestie, gdyż mogą one w szczególności być użyte na niekorzyść korzystającego, który wobec firmy leasingowej ma zwykle słabszą pozycję.

9. Leasing samochodów osobowych

Samochody osobowe są jednym z najpopularniejszych środków trwałych będących przedmiotem transakcji leasingowych. Rynek leasingu samochodów osobowych stale się rozwija. Sprzyja to powstawaniu nowych produktów dostępnych na rynku. Leasing samochodów osobowych jest również najbardziej regulowaną formą leasingu w przepisach podatkowych. Głównie regulacje podatkowe dotyczą restrykcji, które nakładane są na ten rodzaj środków trwałych.

Tabela 5. Porównanie liczbowe leasingu operacyjnego oraz finansowego

Rodzaj opłat	**Leasing operacyjny**			**Leasing finansowy**				
	Część kapitałowa	**Część odsetkowa**	**Łączny koszt podatkowy**	**Część kapitałowa**	**Część odsetkowa**	**Amortyzacja 20% rocznie (A)**	**Bieżący koszt uzyskania przychodów (B)**	**Łączny koszt podatkowy (A+B)**
Suma:	**100.000 PLN**	**3.600**	**103.600**	**100.000**	**3.600**	**59.997.6**	**3.600**	**63,597.6**
Opłata wstępna	28.000	0	28.000	28.000	0		0	
1 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
2 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
3 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
4 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
5 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
6 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
7 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
8 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
9 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
10 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
11 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
12 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
13 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
14 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
15 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
16 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
17 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
18 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
19 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
20 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
21 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
22 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
23 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
24 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
25 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
26 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
27 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
28 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
29 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
30 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
31 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
32 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
33 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
34 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
35 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6
36 miesiąc	2.000	100	2.100	2.000	100	1,666.6	100	1,766.6

Samochody osobowe są głównie przedmiotem leasingu operacyjnego. Leasing finansowy jest tu formą raczej rzadką. Wynika to w szczególności z zasad rozliczeń podatkowych, które w przypadku leasingu finansowego są znacznie mniej korzystne niż w przypadku leasingu operacyjnego. Przede wszystkim chodzi o długość okresu amortyzacji, który w przypadku leasingu finansowego wynosi 5 lat. Umowy leasingu operacyjnego średnio trwają od 2 do 4 lat. W tym czasie korzystający może odpisać jako koszt podatkowy w formie opłat leasingowych 84–97% wartości początkowej przedmiotu leasingu.

Zarówno umowy leasingu operacyjnego jak i leasingu finansowego obejmuje ograniczenie w zakresie odliczania podatku naliczonego przez korzystającego. Szczegółowo o tej kwestii poniżej.

9.1. Leasing operacyjny

Zasady leasingu operacyjnego zostały opisane w punkcie 6.1.4.

9.2. Najem długoterminowy

Dla samochodów osobowych ukształtował się również swoisty produkt, jakim jest tzw. najem długoterminowy. Podstawowym celem tego rodzaju umowy jest pełna obsługa wynajmowanych samochodów osobowych. W odróżnieniu od umów leasingu, umowy najmu długoterminowego mogą nie zawierać opcji nabycia samochodu po zakończeniu umowy, a jeżeli opcja taka jest zawarta, wartość końcowa jest ustalona na stosunkowo wysokim poziomie, nierzadko zbliżonym do wartości rynkowych.

Umowy najmu długoterminowego mogą być zawierane wraz z odrębnymi umowami o świadczenie usług dodatkowych związanych z utrzymaniem oraz obsługą pojazdów (w przypadku gdy umowa obejmuje większą ilość samochodów, ma ona charakter umowy o zarządzanie flotą pojazdów).

9.3. Porównanie najmu długoterminowego z leasingiem

Choć umowy leasingu operacyjnego oraz najmu długoterminowego są do siebie bardzo zbliżone, istnieją między nimi pewne typowe różnice. Dotyczą one przede wszystkim celu zawarcia umowy. W leasingu operacyjnym jest to możliwość używania przedmiotu leasingu oraz kupno po zakończeniu umowy. Zwykle wszelkie koszty związane z eksploatacją oraz utrzymaniem pojazdów ponosi korzystający.

W najmie długoterminowym istotne jest przede wszystkim zapewnienie używania pojazdów. Umowa tego typu daje korzystającemu możliwość zapewnienia pełnej i kompleksowej obsługi pojazdów przez finansującego. Bieżące koszty związane z pojazdem mogą być zbliżone do leasingu operacyjnego. W najmie długoterminowym korzystający nie ma jednak prawa do nabycia przedmiotu umowy po jej zakończeniu na warunkach znacznie lepszych niż rynkowe. W związku z tym, że fi-

nansujący ponosi znaczne koszty związane z obsługą pojazdów, jest ona wliczona w raty miesięczne. Jednakże elementem kalkulacji zarobku przez wynajmującego z tytułu całej umowy jest również odzyskanie określonej kwoty po zakończeniu umowy z tytułu sprzedaży przedmiotu umowy.

Poniżej przedstawione zostało krótkie porównanie obu rodzajów umów.

Elementy porównania	Leasing operacyjny	Najem długoterminowy
Cel umowy	Używanie, kupno po zakończeniu umowy	Używanie
Opłata wstępna	Tak	Zwykle brak
Świadczenia dodatkowe	Ubezpieczenie	Ubezpieczenie Assistance Serwis, bieżąca obsługa Przeglądy, naprawy, Koszty eksploatacyjne
Opcja zakupu po wartości preferencyjnej	Tak	Nie
Czas trwania	Oznaczony	Oznaczony 2–4 lata
Możliwość wypowiedzenia	Brak	Brak

9.4. Świadczenia dodatkowe (serwis samochodów osobowych)

Świadczenia dodatkowe mogą być wykonanie przez firmę leasingową. Zwykle jest to element umów najmu długoterminowego. Nie jest jednak wykluczone, aby były świadczone również obok typowego leasingu operacyjnego.

Jeżeli korzystający jest nastawiony wyłącznie na korzystanie z samochodu osobowego bez angażowania dodatkowych (często nieprzewidywalnych) środków finansowych oraz osobowych, wówczas formą zalecaną jest najem długoterminowy. Wynajmujący zapewnia kompleksową obsługę korzystającego w zakresie samochodów osobowych będących przedmiotem umowy. Firma leasingowa w takiej sytuacji korzysta z wielu udogodnień pozwalających na obniżenie cen usług. Przede wszystkim ceny mogą być znacznie niższe. Dodatkowo korzystający może otrzymać samochód zastępczy w czasie serwisu, a wszelkie czynności związane z naprawami oraz przeglądami dokonywane są przez przedstawicieli firmy leasingowej.

Podobnie jest w przypadku ubezpieczeń. Wszelkie działania z tym związane dotyczą wyłącznie firmie leasingowej i nie angażują czasu korzystającego, związanego z dokumentacją wymaganą przez ubezpieczyciela.

9.5. Karty paliwowe

Równie atrakcyjnym dodatkiem towarzyszącym usługom najmu długoterminowego, ale również i leasingu są tzw. karty paliwowe. Uprawniają one do zakupu paliwa w wybranej sieci stacji paliw. Podstawowym udogodnieniem dla korzystającego jest możliwość okresowego (miesięcznie, kwartalnie) rozliczania wydatków związanych z paliwem wykorzystywanym przez korzystającego. Jest to szczególnie istotne dla podmiotów, które wykorzystują najmowane pojazdy stosunkowo intensywnie i w konsekwencji dokonują częstych zakupów paliwa, zwłaszcza gdy przedmiotem najmu lub leasingu jest flota kilku lub kilkunastu pojazdów.

Dodatkową korzyścią mogą być stałe ceny paliw, bez względu na lokalizację stacji, w której dokonano zakupu paliwa. Warto wspomnieć, iż ceny te zwykle są ustalone na poziomie niższym niż w stosunku do indywidualnych podmiotów.

9.6. Naprawy, remonty

W umowach najmu zwykle koszty napraw i remontów związanych ze zwykłym używaniem rzeczy są ponoszone przez finansującego. Umowa może określać, w jakich przypadkach obciążają one korzystającego. Zwykle dotyczy to takich przypadków, gdy pojazd nie jest wykorzystywany zgodnie z jego przeznaczeniem lub w sposób niezgodny z instrukcjami bądź zaleceniami producenta.

10. Leasing nieruchomości

10.1. Nowa forma inwestycji w nieruchomości

Leasing nieruchomości jest stosunkowo mało popularny w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw. Firmy leasingowe działające w tym sektorze ukierunkowane są raczej na duże i bardzo duże transakcje. Nie oznacza to jednak, że przedsiębiorca zainteresowany leasingiem nieruchomości spotka się z odmową ze strony firmy leasingowej.

Z uwagi na zasady, które regulują opodatkowanie leasingu nieruchomości, jest to forma warta rozważania.

Podstawową korzyścią dla stron transakcji jest bezpieczeństwo firmy leasingowej, wynikające z posiadania prawa własności przedmiotu leasingu. Pozwala to na rezygnację z wielu dodatkowych często uciążliwych zabezpieczeń (np. gwarancja, poręczenie) spłat rat leasingowych.

W związku z wysoką wartością nieruchomości leasing oznacza uwolnienie (np. w przypadku tzw. leasingu zwrotnego) lub nieangażowanie znacznej ilości gotówki ze strony przedsiębiorcy.

W przypadku leasingu operacyjnego, który musi trwać jednakże co najmniej 10 lat, całość opłat leasingowych stanowi koszt uzyskania przychodów. Przy obecnych przepisach pozwala to znacznie zwiększyć koszty podatkowe związane z finansowaniem zakupu nieruchomości. Konstrukcja przepisów podatkowych pozwala dokonać pełnego odpisu wartości nieruchomości w ciągu 20 lat. W przypadku nabycia okres ten wynosi 40 lat.

10.2. Regulacje podatkowe

Umowa leasingu operacyjnego powinna być zawarta na czas oznaczony, minimalny okres jej trwania powinien wynosić 40% normatywnego okresu amortyzacji określonego w Wykazie stawek amortyzacyjnych, załącznik do ustaw o podatkach dochodowych, gdy przedmiotem są podlegające odpisom amortyzacyjnym rzeczy ruchome lub wartości niematerialne i prawne. Co najmniej 10 lat, gdy przedmiotem umowy są podlegające amortyzacji nieruchomości, a suma opłat leasingowych wraz z ceną, po której może nastąpić przeniesienie własności przedmiotu leasingu pomniejszona o należny VAT powinna odpowiadać co najmniej jego wartości początkowej.

W przypadku nieruchomości przedmiotem leasingu operacyjnego mogą być jedynie budynki, budowle lub lokale będące odrębną własnością, gdyż podlegają one amortyzacji.

W świetle aktualnych uregulowań ani własność gruntu, ani jego wieczyste użytkowanie nie może być przedmiotem umowy leasingu operacyjnego w rozumieniu

przepisów podatkowych. Wynika to z tego, że grunt nie jest ani środkiem trwałym, ani nieruchomością podlegającą amortyzacji podatkowej.

Oddanie do korzystania innemu podmiotowi budynku lub budowli następuje zwykle wraz z uprawnieniem do korzystania z gruntu. Można zatem uznać, że przedmiotem jednej umowy może być grunt wraz z umieszczonymi na nim budynkami i budowlami. Jednakże dla celów podatkowych inaczej należy traktować środki trwałe, budowle i budynki, a inaczej grunt. Jeżeli własność gruntu jest przedmiotem leasingu, to zdaniem autora zasady podatkowe właściwe dla leasingu operacyjnego zastosować można wyłącznie do środków trwałych i budynków oraz budowli, zaś w odniesieniu do gruntów konieczne jest odmienne traktowanie.

Warto zwrócić uwagę na to, że minimalny okres umowy leasingu operacyjnego w odniesieniu do budowli i innych trwale z gruntem związanych elementów, jeżeli stanowią środki trwałe, powinien wynosić 40% normatywnego okresu ich amortyzacji. Wydaje się, iż nie mogą być one traktowane jako nieruchomości w świetle definicji leasingu operacyjnego. Pojęcie to powinno być określane w oparciu o kodeks cywilny. Zgodnie z art. 46 § 1 kodeksu cywilnego nieruchomościami są części powierzchni ziemskiej, stanowiące odrębny przedmiot własności (grunty), jak również **budynki trwale z gruntem związane** lub części takich budynków, jeżeli na mocy przepisów szczególnych stanowią odrębny od gruntu przedmiot własności.

W czasie podstawowego okresu umowy (tj. czasu wynikającego z umowy z wyłączeniem czasu, na który może być ona przedłużona lub skrócona) opłata leasingowa jest w całości przychodem podatkowym finansującego. Kosztem uzyskania tego przychodu u finansującego będą odpisy amortyzacyjne, które, w przypadku nieruchomości niemieszkalnych (budynki oraz prawa spółdzielcze związane z nieruchomościami), wynoszą rocznie 2,5% wartości początkowej.

Dla korzystającego opłata leasingowa stanowi w całości koszt uzyskania przychodu.

11. Leasing sprzętu i oprogramowania informatycznego

W związku z relatywnie krótkim okresem amortyzacji podatkowej, dla korzystających szczególnie atrakcyjną formą staje się leasing finansowy sprzętu komputerowego, gdyż odpisanie w koszty wartości przedmiotu leasingu następuję stosunkowo szybko (nawet w ciągu 20 miesięcy – stosując tzw. przyspieszoną stawkę amortyzacyjną).

W związku z tym, że okres umowy leasingu zwykle jest uzależniony od możliwości dokonywania spłat okresowych przez korzystającego, bardzo często możliwy okres amortyzacji będzie znacznie krótszy niż okres trwania umowy. W takiej sytuacji uprawnienie do dokonywania odpisów amortyzacyjnych jest istotną korzyścią dla podmiotu dokonującego tych odpisów (korzystający), zwłaszcza gdy jego działalność przynosi znaczne dochody podlegające opodatkowaniu.

W związku z tym, że przepisy podatkowe dotyczące leasingu przewidują odrębne zasady dla środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, wartość poszczególnych środków trwałych oraz wartości niematerialnych powinna być określona odrębnie. Nic nie stoi na przeszkodzie natomiast, aby były one określone w jednej umowie (dokumencie).

11.1. Leasing sprzętu komputerowego

Leasing operacyjny. Umowa leasingu operacyjnego w przypadku sprzętu komputerowego powinna być zawarta na okres co najmniej 16 miesięcy. Finansujący może dokonywać odpisów amortyzacyjnych według stawki podstawowej wynikającej z Wykazu stawek amortyzacyjnych, tj. 30% rocznie (pozycja 10 Wykazu). Może również zastosować stawkę przyspieszoną z zastosowaniem współczynnika 2 (tj. maksymalnie 60% rocznie).

Możliwość zastosowania stawki podwyższonej występuje w przypadku maszyn i urządzeń poddanych szybkiemu postępowi technicznemu. Zgodnie z wyjaśnieniami do Wykazu Stawek Amortyzacyjnych przez maszyny i urządzenia grupy 4–6 i 8 Klasyfikacji Środków Trwałych (KŚT), poddanych szybkiemu postępowi technicznemu, o których mowa w art. 16 i ust. 2 pkt 3 UPDOP, rozumie się maszyny, urządzenia i aparaturę, w których zastosowane są układy mikroprocesorowe lub systemy komputerowe, spełniające założone funkcje dzięki wykorzystaniu w nich najnowszych zdobyczy techniki, a także pozostałą aparaturę naukowo-badawczą i doświadczalno-produkcyjną.

Definicja ta pozwala na bardzo szerokie zastosowanie korzystnej stawki amortyzacyjnej i odnosi się do budowy technicznej środków trwałych, w związku z tym stawki przyspieszone będą miały zastosowanie bez względu na to, jaki jest faktyczny okres używania środków trwałych.

Biorąc pod uwagę możliwy okres amortyzacji, należy zwrócić uwagę na to, że umowa leasingu może trwać przez okres znacznie dłuższy niż podatkowy okres amortyzacji. Może się okazać, że przy dłuższych okresach trwania umów leasingu finansujący nie będzie osiągał dochodu podatkowego w okresie dokonywania odpisów amortyzacyjnych. Opłaty leasingowe, które w całości stanowią dla finansującego przychód, mogą być po prostu mniejsze niż odpisy amortyzacyjne, stanowiące koszt uzyskania przychodu. Dochód z tytułu konkretnej umowy może występować wówczas dopiero po zakończeniu amortyzacji do końca trwania umowy leasingu.

Po zakończeniu podstawowego okresu umowy leasingu finansujący może zbyć przedmiot leasingu po cenie nie niższej niż tzw. hipotetyczna wartość netto. Biorąc pod uwagę wysoką stawkę amortyzacyjną dla zespołów komputerowych (30%) wartość ta wyniesie 0 już po okresie 13,5 miesiąca. Wówczas finansujący ma prawo sprzedać przedmiot leasingu za symboliczną złotówkę bez ryzyka ustalania przychodu przez organy podatkowe na poziomie cen rynkowych.

Leasing finansowy. Umowa leasingu finansowego może być zawarta na dowolnie długi okres oznaczony. Podstawowym warunkiem jest tu określenie w umowie, iż odpisów amortyzacyjnych będzie dokonywać korzystający (poza sumą opłat, która bez podatku VAT musi wynosić co najmniej równowartość wartości początkowej przedmiotu leasingu). Podobnie jak w leasingu operacyjnym w stosunku do finansującego, tak w leasingu finansowym to korzystający ma prawo dokonywania odpisów amortyzacyjnych na takich samych zasadach.

Może się okazać, że odpisy amortyzacyjne są wyższe niż faktycznie dokonywane na rzecz finansującego opłaty leasingowe, jeżeli okres trwania umowy jest znacznie dłuższy niż okres dokonywania odpisów amortyzacyjnych. Dodatkowo kosztem uzyskania przychodów będzie część odsetkowa opłat leasingowych, z tym że przez cały okres trwania umowy leasingu, nawet po zakończeniu amortyzacji. Oczywiście w okresie następującym po zakończeniu dokonywania odpisów amortyzacyjnych korzystający będzie dokonywał wydatków z tytułu opłat leasingowych, a nie będzie miał kosztów uzyskania przychodów z tytułu spłaty wartości przedmiotu leasingu. Kosztem będzie jedynie wspomniana część odsetkowa opłat leasingowych.

11.2. Leasing oprogramowania

Oprogramowanie w rozumieniu przepisów podatkowych mieści się głównie w zakresie licencji albo autorskich praw majątkowych. Oba rodzaje praw zaliczają się do katalogu wartości niematerialnych i prawnych podlegających amortyzacji. Mogą być więc przedmiotem podatkowej umowy leasingu.

Leasing operacyjny. Podobnie jak w przypadku sprzętu komputerowego, tak w odniesieniu do oprogramowania komputerowego przepisy podatkowe przewidują minimalny okres trwania umowy leasingu operacyjnego. Wynosi on 40% okresu amortyzacji wartości niematerialnych i prawnych. Dla licencji na oprogramowanie komputerowe minimalny okres amortyzacji wynosi 2 lata. Umowa leasingu operacyjnego, obejmująca oprogramowanie, powinna trwać co najmniej 9,6 miesiąca.

Opłaty leasingowe w całości stanowią przychód finansującego. Równocześnie są one kosztem podatkowym dla korzystającego. Finansującemu przysługuje prawo do amortyzowania oprogramowania, według zasad określonych powyżej.

Po upływie podstawowego okresu umowy finansujący ma prawo do zbycia przedmiotu leasingu za cenę nie niższą niż tzw. hipotetyczna wartość netto, która obliczana jest na podstawie trzykrotnie skróconych minimalnych okresów amortyzacji przewidzianych dla wartości niematerialnych i prawnych. Dla oprogramowania komputerowego wartość ta wyniesie 0 po 8 miesiącach.

Biorąc pod uwagę fakt, że minimalny okres trwania umowy leasingu operacyjnego dla oprogramowania wynosi 9,6 miesiąca, po upływie tego okresu finansujący będzie miał uprawnienie do zbycia przedmiotu leasingu nawet za symboliczną złotówkę.

Kwota ustalona w tej umowie będzie stanowiła przychód dla finansującego, bez względu na aktualną na dzień sprzedaży rynkową wartość przedmiotu leasingu organ podatkowy nie będzie mógł ustalić przychodu finansowego na poziomie rynkowym. Taka możliwość przysługuje jedynie w przypadku sprzedaży na rzecz dotychczasowego korzystającego i nie ma zastosowania do osób trzecich. W stosunku do nich finansujący bez względu na przyjętą w umowie cenę będzie zobowiązany ustalić przychód na poziomie cen rynkowych, w przeciwnym razie organ podatkowy określi przychód w takiej wysokości.

Leasing finansowy. Umowa leasingu finansowego obejmująca oprogramowanie powinna być zawarta na czas oznaczony (brak tu wymogu okresu minimalnego), suma opłat pomniejszona o podatek VAT powinna odpowiadać co najmniej wartości początkowej przedmiotu leasingu oraz zawierać postanowienie o tym, że odpisów amortyzacyjnych dokonuje korzystający. Podobnie jak w przypadku sprzętu komputerowego odpisów amortyzacyjnych dokonuje korzystający na zasadach ogólnych, tj. w minimalnym okresie 2 lat. Opłaty leasingowe stanowią przychód finansującego tylko w części odsetkowej. Również ta część stanowi dodatkowy, oprócz odpisów amortyzacyjnych, koszt uzyskania przychodów dla korzystającego. Jeżeli umowa leasingu nie określa, jaka część poszczególnych opłat stanowi spłatę wartości początkowej, a jaka część odsetkową, wartości te ustala się proporcjonalnie do okresu trwania umowy przy uwzględnieniu ceny zbycia po upływie podstawowego okresu umowy, która w całości powinna być zaliczana na poczet spłaty wartości początkowej.

Podobnie jak w przypadku sprzętu komputerowego, po upływie podstawowego okresu umowy leasingu jej strony mogą dokonać zbycia przedmiotu leasingu po cenie ustalonej w umowie sprzedaży bez względu na aktualną wartość rynkową oprogramowania. Będzie to przychód finansującego. Kosztem uzyskania przychodu będą wydatki poniesione przez finansującego na nabycie lub wytworzenie wartości niematerialnej i prawnej stanowiącej przedmiot umowy leasingu pomniejszone o spłatę wartości początkowej.

11.3. Podatek od towarów i usług

W chwili obecnej zarówno sprzęt komputerowy, jak i oprogramowanie podlega opodatkowaniu podatkiem VAT. Finansującemu w związku z nabyciem tych składników majątkowych będzie przysługiwało prawo do zwrotu nadwyżki VAT naliczonego przy ich zakupie nad podatkiem należnym, w związku z nabyciem towarów i usług zaliczanych do środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych podlegających amortyzacji, które służą mu do czynności opodatkowanych (usługi leasingu). Uprawnienie takie nie przysługuje korzystającemu w związku z zakupem usługi leasingu.

Opłaty leasingowe podlegają, co do zasady opodatkowaniu stawką podstawową 22% zarówno w przypadku sprzętu komputerowego, jak i oprogramowania. Obowiązek podatkowy powstaje z chwilą otrzymania całości lub części zapłaty z tytułu świadczenia usługi leasingu nie później jednak niż z upływem terminu płatności. Termin ten zwykle określony jest w umowie leasingu, w niektórych przypadkach może on wynikać z innych dokumentów takich jak np. faktura.

12. Leasing zwrotny

Jest to szczególna forma pozyskania środków finansowych bez utraty składników majątkowych niezbędnych do prowadzenia działalności gospodarczej.

Leasing zwrotny jest jednym z rodzajów transakcji leasingowych, których zastosowanie w praktyce obrotu gospodarczego staje się coraz bardziej atrakcyjną formą finansowania działalności gospodarczej. Celem leasingu zwrotnego *(„*sale & lease back") jest przede wszystkim uwolnienie środków finansowych zainwestowanych poprzednio w aktywa trwałe, czyli innymi słowy służy poprawie płynności finansowej podmiotów gospodarczych, co pozwala na finansowanie dodatkowych zakupów (inwestycji bądź środków obrotowych).

Podstawową cechą leasingu zwrotnego jest nabycie przedmiotu umowy leasingu od podmiotu, który stanie się następnie korzystającym na podstawie tej umowy. Pierwszym krokiem w tego rodzaju transakcji jest dokonanie nabycia środków trwałych (rzadziej wartości niematerialnych i prawnych, które zwykle nie są przedmiotem obrotu na tzw. rynku wtórnym) od dotychczasowego właściciela przez firmę leasingową. Podmiot ten następnie oddaje właścicielowi zakupione od niego składniki majątkowe. Właściciel staje się więc korzystającym.

Praktyczną korzyścią leasingu zwrotnego jest to, że przedmiot leasingu przez cały czas pozostaje w posiadaniu podmiotu, który z przedmiotu korzysta. Zmienia się jedynie właściciel składnika majątkowego stanowiącego przedmiot transakcji leasingowej.

W leasingu zwrotnym korzystający pozyskuje dodatkowe środki finansowe nie tracąc jednocześnie możliwości korzystania z posiadanych przedmiotów. Finansujący natomiast pozyskuje klienta, który będzie ponosił na jego rzecz koszty finansowania zakupu tych składników majątkowych, tj. odsetki plus marżę zysku.

Z perspektywy finansującego – profesjonalnej firmy leasingowej nie ma znaczenia, że zbywcą jest podmiot, który następnie będzie korzystającym na podstawie umowy leasingu. Realizuje on w ten sposób cele prowadzonej działalności leasingowej. Dodatkowo nie musi ponosić kosztów związanych z montażem lub transportem przedmiotu leasingu.

12.1. Sprzedaż w celu leasingu zwrotnego – rozliczenia podatkowe

Z punktu widzenia zbywcy przedmiotu leasingu zwrotnego dochodzi do jego sprzedaży. Czynność ta związana jest z koniecznością ustalenia przychodu podatkowego z tytułu sprzedaży rzeczy lub praw majątkowych.

Będą miały tu zastosowanie zasady określone w art. 14 UPDOP oraz art. 19 UPDOF. Przychodem z odpłatnego zbycia rzeczy lub praw majątkowych jest co do zasady ich wartość wyrażona w cenie określonej w umowie. Jeżeli jednak cena

ustalona przez strony bez uzasadnionej przyczyny znacznie odbiega od wartości rynkowej tych rzeczy lub praw, przychód podatkowy powinien być wykazany w wysokości wartości rynkowej sprzedawanej rzeczy lub prawa majątkowego.

Kosztem uzyskania przychodu z tytułu odpłatnego zbycia składnika majątkowego będą wydatki poniesione przez zbywcę na nabycie środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych pomniejszone o sumę dokonanych odpisów amortyzacyjnych, bez względu na czas ich poniesienia. Jest to tzw. aktualna wartość księgowa ustalona dla celów podatkowych.

Dochód obliczony według powyższych zasad podlega opodatkowaniu na zasadach według stawki podstawowej 19% u osób prawnych lub fizycznych prowadzących działalność gospodarczą (jeżeli korzystają z tej formy opodatkowania) lub stawką progresywną (19–40%).

Zastosowanie leasingu zwrotnego powinno być więc poprzedzone analizą ekonomiczną, gdyż transakcja sprzedaży może wiązać się ze znacznym obciążeniem podatkowym.

Sprzedaż środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych w celu leasingu zwrotnego będzie podlegała opodatkowaniu VAT.

Koszt podatku VAT będzie jednak zneutralizowany poprzez zasadę odliczania podatku naliczonego lub zwrotu nadwyżki podatku naliczonego nad należnym.

Jeżeli przedmiotem nabycia w ramach transakcji leasingu zwrotnego są towary, zaliczane u finansującego do środków trwałych podlegających amortyzacji, finansującemu będzie przysługiwało uprawnienie do zwrotu bezpośredniego nadwyżki podatku naliczonego nad należnym. W tym wypadku termin tego zwrotu wynosi 60 dni od daty złożenia deklaracji.

12.2. Amortyzacja w leasingu zwrotnym

Ponieważ oddanie w leasing zwrotny składnika majątkowego poprzedzone jest jego nabyciem przez finansującego, wartością początkową przedmiotu leasingu będzie cena zapłacona przez finansującego z tytułu nabycia przedmiotu leasingu ustalona na ogólnych zasadach. Jeżeli finansujący będzie dokonywał dodatkowych nakładów na przedmiot leasingu, wartość początkowa może być odpowiednio podwyższana, jeżeli przedmiot leasingu będzie zaliczony do jego środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych.

Finansujący zwykle może zastosować szczególne zasady amortyzacji przedmiotu leasingu w związku, z tym że nabyte dla celów leasingu zwrotnego środki trwałe mogą spełnić warunki przewidziane w przepisach amortyzacyjnych dla zastosowania stawek indywidualnych. Ma to szczególne znaczenie w przypadku leasingu nieruchomości używanych (wykorzystywanych) uprzednio przez zbywcę co najmniej przez okres pięciu lat przed ich nabyciem, gdyż wówczas można do nich zastosować 10-letni okres amortyzacji. Taka możliwość znajduje zastosowanie tylko w przy-

padku umowy leasingu operacyjnego, gdyż indywidualne stawki amortyzacyjne mają zastosowanie tylko do środków trwałych po raz pierwszy wprowadzonych do ewidencji środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych. Warunek ten nie jest spełniony w przypadku leasingu finansowego, gdyż mimo zmiany właściciela przedmiot leasingu zwrotnego zostałby ponownie wprowadzony do ewidencji środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych korzystającego.

W przypadku środków trwałych należących do grupy 3–6 Klasyfikacji Środków Trwałych mogą one być przedmiotem amortyzacji dokonywanej przez korzystającego w leasingu finansowym ustalonej proporcjonalnie do okresu trwania umowy na podstawie art. 16 ł ust. 5 UPDOP (22 ł ust. 5 UPDOF), jeżeli umowy te zostały zawarte na co najmniej 60 miesięcy. Okres, na który zostałaby zawarta umowa, byłby jednocześnie okresem dokonywania odpisów amortyzacyjnych, tj. minimalnie 5 lat. Może mieć to znaczenie w przypadku środków trwałych, których roczna stawka amortyzacji jest niższa niż 20%.

12.3. Rozliczenia podatkowe w trakcie leasingu zwrotnego

Ponieważ transakcja leasingu zwrotnego powinna być co do zasady rozpatrywana niezależnie od uprzedniej umowy sprzedaży, mają do niej zastosowanie ogólne zasady dotyczące umów leasingu operacyjnego czy też leasingu finansowego.

Aby umowa o oddanie do używania składnika majątkowego była zaliczona do umów leasingowych w rozumieniu przepisów o podatkach dochodowych, suma opłat leasingowych ustalona w takich umowach powinna odpowiadać wartości początkowej przedmiotu leasingu. Wartością początkową jest cena nabycia przedmiotu leasingu zapłacona przez finansującego.

W leasingu operacyjnym opłaty leasingowe w podstawowym okresie umowy będą stanowiły przychód finansującego oraz koszt uzyskania przychodów u korzystającego w pełnej wysokości. Natomiast w leasingu finansowym do przychodów i kosztów odpowiednio u finansującego i u korzystającego zaliczane będą opłaty w tzw. części „odsetkowej", a więc w części przewyższającej spłatę wartości początkowej przypadającą na każdą ratę leasingową. W zależności od warunków umowy amortyzacji przedmiotu umowy będzie dokonywał finansujący bądź korzystający.

Jak wyżej wskazano, finansujący w leasingu operacyjnym ma możliwość zastosowania indywidualnych stawek amortyzacyjnych w przypadku środków trwałych używanych bądź ulepszonych, jeżeli zostaną spełnione określone warunki. Zwykle pozwala to na korzystniejsze odpisy amortyzacyjne niż w przypadku dotychczas stosowanych przez korzystającego stawek amortyzacyjnych, kiedy był właścicielem.

Korzystający oprócz uzyskania środków na finansowanie swojej bieżącej bądź inwestycyjnej działalności uzyskuje również możliwość zaliczenia do kosztów uzyskania przychodów dodatkowych kwot z tytułu opłat leasingowych w całości (leasing operacyjny) lub w części odsetkowej (leasing finansowy).

12.4. Sprzedaż poleasingowa

W związku z tym, że leasing zwrotny ma na celu czasowe finansowanie działalności gospodarczej korzystającego, a dodatkowo obejmuje składniki majątkowe istotne z punktu widzenia tej działalności, po jego zakończeniu składniki te są powrotnie zbywane na rzecz dotychczasowego korzystającego.

Jeżeli finansujący zbywa na rzecz korzystającego przedmiot leasingu po upływie podstawowego okresu umowy leasingu operacyjnego, to, bez negatywnych skutków podatkowych, dopuszczalne jest zastosowanie preferencyjnej ceny sprzedaży (nie może być ona niższa od tzw. wartości hipotetycznej przedmiotu leasingu operacyjnego). W przypadku leasingu finansowego cena ta może być w zasadzie ustalona na dowolnym poziomie.

Słowniczek pojęć

Leasing – szczególny rodzaj umów, których celem jest zapewnienie korzystania ze składników majątkowych niezbędnych do prowadzenia działalności gospodarczej a jednocześnie nabycie przez korzystającego przedmiotu umowy po jej zakończeniu. Opłaty leasingowe składają się z dwóch podstawowych elementów: części kapitałowej oraz części odsetkowej. Opłaty leasingowe nie są typowymi opłatami za używanie przedmiotu. W trakcie trwania umowy korzystający spłaca wartość nabycia przedmiotu leasingu. Oprócz tego ponosi koszty finansowania zakupu przedmiotu leasingu (wartość odsetek od kredytu zaciągniętego przez finansującego na zakup przedmiotu leasingu oraz marżę finansującego). Cechą charakterystyczną leasingu jest to, że własność przedmiotu umowy w trakcie jej trwania pozostaje przy finansującym.

Leasing finansowy – na gruncie polskich regulacji przyjmuje się, że leasing finansowy to taki rodzaj leasingu, w którym odpisów amortyzacyjnych dokonuje korzystający (leasingobiorca). Przepisy podatkowe inaczej określają warunki leasingu finansowego niż przepisy ustawy o rachunkowości. W przepisach podatkowych podstawowe znaczenie ma prawo do dokonywania odpisów amortyzacyjnych. Dla celów rachunkowości leasing finansowy jest określany znacznie szerzej. Przy tej kwalifikacji znaczenie mają następujące czynniki: możliwość przeniesienia własności po zakończeniu umowy, okres trwania umowy, wysokość opłat wynikająca z umowy, możliwość zawarcia kolejnej umowy, odpowiedzialność korzystającego za koszty i straty związane z wypowiedzeniem umowy, dostosowanie przedmiotu leasingu do indywidualnych potrzeb korzystającego.

Leasing operacyjny – na gruncie polskich regulacji przyjmuje się, że leasing operacyjny to rodzaj leasingu, w którym odpisów amortyzacyjnych dokonuje finansujący (leasingodawca). Charakter umowy podobny do umów najmu lub dzierżawy. Dla celów podatkowych umowa leasingu operacyjnego może zawierać prawo do nabycia przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy. Przepisy podatkowe wymagają, aby umowa została zawarta na pewien minimalny okres (40% normatywnego okresu amortyzacji dla środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych lub 10 lat dla nieruchomości). Według przepisów o rachunkowości umowa leasingu operacyjnego to taka, która nie spełnia warunków leasingu finansowego. Wówczas zasady ewidencjonowania są podobne do umów najmu lub dzierżawy.

Opłata manipulacyjna – jest to jedna z opłat przewidziana w umowach leasingu. Zwykle nie przekracza ona kilku procent. Jest to opłata z tytułu kosztów związanych z zawarciem umowy (koszty administracyjne, przygotowanie i rozpatrzenie wniosku o zawarcie umowy, badanie zdolności „leasingowej" przez komitet kredytowy itp.). Może zdarzyć się, iż opłata ta nie jest wyodrębniona i stanowi część opłaty wstępnej. Opłata manipulacyjna stanowi koszt podatkowy korzystającego.

Opłata wstępna – opłata stanowiąca udział korzystającego w finansowaniu

nabycia przedmiotu leasingu. Wysokość opłaty zależy od ustaleń stron umowy leasingu i może wynosić od 5 do nawet 40 procent wartości przedmiotu leasingu. W leasingu operacyjnym opłata ta w całości stanowi koszt podatkowy korzystającego w momencie poniesienia (tj. zwykle z chwilą otrzymania faktury). Wysokość tej opłaty wpływa na wartość tzw. części odsetkowej opłat leasingowych. Opłata wstępna pomniejsza podstawę obliczania opłat odsetkowych.

Część kapitałowa raty leasingowej – element raty leasingowej odzwierciedlający spłatę wydatków poniesionych przez finansującego na zakup przedmiotu leasingu. Umowa leasingu powinna wskazywać, jaka część poszczególnych rat stanowi spłatę kapitału.

Część odsetkowa raty leasingowej – część raty leasingowej przewyższająca spłatę kapitału. Zwykle zawiera koszty finansowania ponoszone przez finansującego oraz jego marżę, która w istocie stanowi faktyczne wynagrodzenie finansującego z tytułu leasingu.

Leasing zwrotny – transakcja, której celem jest uwolnienie środków finansowych zainwestowanych przez przedsiębiorcę w składniki majątkowe. Leasingobiorcą jest podmiot, który sprzedaje składniki majątkowe. Transakcja polega na sprzedaży tych składników firmie leasingowej, a następnie oddaniu sprzedawcy przedmiotu umowy do używania. Fizycznie, przedmiot leasingu cały czas pozostaje w posiadaniu przedsiębiorcy. Przedsiębiorca uzyskuje środki finansowe, w zamian przenosząc własność składników majątkowych na firmę leasingową.

Leasing dewizowy (denominowany, walutowy) – rodzaj leasingu, w którym opłaty ustalone są w walucie obcej (EUR, USD, CHF). Faktyczne rozliczenie opłat następuje w walucie polskiej, według aktualnego kursu waluty umowy. Opłaty leasingowe są niższe w leasingu walutowym (w porównaniu ze złotówkowym, z uwagi na niższe oprocentowanie kredytu zaciąganego przez finansującego na zakup przedmiotu leasingu), z tym że korzystający ponosi ryzyko walutowe, związane z wahaniami kursowymi. Forma leasingu zalecana dla podmiotów uzyskujących przychody z transakcji z podmiotami zagranicznymi w walucie obcej, takiej, jaka jest waluta umowy leasingu.

Opcja nabycia przedmiotu leasingu – prawo do nabycia przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy leasingu przez korzystającego. Opcja taka może być przewidziana zarówno w leasingu finansowym, jak i operacyjnym. Cena nabycia przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy jest zwykle znacznie niższa niż aktualna wartość przedmiotu leasingu. Prawo to przysługuje korzystającemu. Umowy leasingu mogą przewidywać, że w przypadku niewykorzystania opcji przez korzystającego, może on wskazać inny podmiot, który nabędzie przedmiot leasingu. Umowy mogą również przewidywać, że korzystający w przypadku rezygnacji z opcji nabycia otrzyma określone wynagrodzenie tytułem rekompensaty.

Koszty podatkowe – wydatki ponoszone przez podatnika, które pomniejszają podstawę opodatkowania. Nie każdy wydatek, nawet związany z prowadzoną działalnością gospodarczą, stanowi koszt podatkowy. Przepisy podatkowe

zawierają obszerny katalog takich wydatków, (np. odsetki za zwłokę od zobowiązań wobec budżetu państwa lub gminy, kary o charakterze sankcyjnym, określone wydatki dotyczące samochodów osobowych, wydatki na cele reprezentacji i reklamy niepublicznej ponad określony zakres itd.). W efekcie mimo dokonania określonego wydatku, podatnik musi zapłacić od tej wartości podatek dochodowy, tak jakby wydatku nie dokonał. Powoduje to zwiększenie faktycznej stawki podatku.

Opłaty leasingowe są kosztami podatkowymi w całości tylko w leasingu operacyjnym. W leasingu finansowym jest to część tzw. odsetkowa, która powinna być wskazana szczegółowo w umowie leasingu. W przeciwnym razie jest ona ustalana proporcjonalnie do okresu trwania umowy (w uproszczeniu: wartość początkowa przedmiotu leasingu dzielona jest przez ilośc rat leasingowych, nadwyżka w każdej racie ponad uzyskaną wartość stanowi tzw. część odsetkową).

Przychody podatkowe – przychody podatnika, które stanowią element obliczania podstawy opodatkowania. Przepisy podatkowe szeroko określają pojęcie przychodów. W Polsce w odniesieniu do przychodów związanych z działalnością gospodarczą obowiązuje tzw. memoriałowa zasada ustalania przychodów. Oznacza to, że przychód podatkowy powstaje już w miesiącu wystawienia faktury nie później niż miesiąc od wykonania usługi lub wydania towaru. Nie ma znaczenia, kiedy kontrahent dokona faktycznej zapłaty podatnikowi. Przychody podatkowe pomniejszają koszty podatkowe, wynik stanowi podstawę opodatkowania. Bardzo często różni się on od faktycznie osiągniętego zysku na działalności gospodarczej w okresie sprawozdawczym.

Amortyzacja – odpisywanie wydatków na nabycie środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych w koszty podatkowe według ustalonych w przepisach rocznych stawek procentowych, tj. nie w momencie poniesienia wydatków, lecz przez rozłożenie ich w czasie. Amortyzacja podatkowa może różnić się od amortyzacji rachunkowej. Przepisy podatkowe dotyczące amortyzacji mają charakter sztywny, tj. według szczegółowo określonych zasad dotyczących okresu amortyzacji. Przepisy dotyczące rachunkowości odnoszą się do przewidywanego ekonomicznego okresu korzystania z amortyzowanego składnika majątkowego.

Normatywny okres amortyzacji – jest to termin służący ustaleniu minimalnego okresu, na jaki powinna zostać zawarta umowa leasingu operacyjnego dla celów podatkowych (40% tego okresu). Przez normatywny okres amortyzacji rozumie się:

- w odniesieniu do środków trwałych – okres, w którym odpisy amortyzacyjne, wynikające z zastosowania stawek amortyzacyjnych określonych w Wykazie stawek amortyzacyjnych (załącznik do UPDOP oraz UPDOF), zrównują się z wartością początkową środków trwałych,
- wartości niematerialnych i prawnych – minimalny okres amortyzacji tego rodzaju składników majątkowych określony w UPDOP i UPDOF.

Środki trwałe – określone w przepisach podatkowych rzeczowe składniki majątkowe (nieruchomości, maszyny,

urządzenia, środki transportu, zestawy komputerowe). Wydatki ponoszone na nabycie środków trwałych nie są bezpośrednim kosztem podatkowym, jeżeli przekraczają 3,500 zł, a przewidywany okres używania jest dłuższy niż rok. Podlegają one tzw. amortyzacji, czyli odpisanie wydatków na nabycie w koszty podatkowe rozłożone jest w czasie. Podatnicy dokonują odpisów amortyzacyjnych, tj. zaliczają do kosztów podatkowych określoną część ceny nabycia lub kosztu wytworzenia według oznaczonych stawek amortyzacyjnych. Stawki określone są procentowo w stosunku rocznym (np. dla nieruchomości 2,5%, dla środków transportu 20% rocznie).

Wartości niematerialne i prawne – inne niż środki trwałe składniki majątkowe, które nie mają charakteru materialnego, np. licencje, prawa autorskie, know-how, znaki towarowe. Zasady amortyzacji wyglądają podobnie jak w przypadku środków trwałych. Przepisy podatkowe nie określają jednak procentowych stawek rocznych, lecz minimalny okres dokonywania amortyzacji (np. dla licencji 2 lata).

Literatura

1. Brol J., Umowa leasingu, Warszawa 2002.
2. Grzybowska M., Zubrzycki J., Leasing, Zagadnienia podatkowe i rachunkowe 2003, Wyd. Unimex, Wrocław 2003.
3. Huszcz Z., Prawnopodatkowe problemy leasingu, ISP Modzelewski i Wspólnicy, Warszawa 1998.
4. Jaworski T., Leasing po zmianach (cz. I), Prawo przedsiębiorcy nr 45/2001.
5. Poczobut J., Umowa leasingu, Warszawa 2002.
6. Stecki L., Leasing, Toruń 1999.
7. Zubrzycki J., Leksykon VAT 2004, Wyd. Unimex, Wrocław 2004.
8. Żyrek M., Leasing w podatkach i księgowości, 2002, Wyd. Difin.

Recenzja

Leasing jest stosunkowo nową formą finansowania inwestycji w Polsce, szybko zdobywa jednak nowych zwolenników. Jest to bardzo szczególna i zarazem ciekawa forma finansowania zarówno pod względem prawnym, jak i praktycznym.

Jest to szczególnie interesująca propozycja dla tych, którzy bardziej sobie cenią posiadanie niż własność aktywów majątkowych. Ma to istotne znaczenie dla przedsiębiorców, którzy stosunkowo często dokonują wymiany składników majątkowych wykorzystywanych do prowadzenia bieżącej działalności gospodarczej. Praktyka gospodarcza pokazuje, że przedmiotem leasingu są zarówno środki trwałe o niedużej wartości, np. samochody osobowe, czy zestawy komputerowe, jak i całe fabryki, samoloty, statki czy też nieruchomości, począwszy od lokali użytkowych a skończywszy na wielkich centrach handlowych. Świadczy to o wielkiej popularności leasingu w każdym sektorze gospodarki.

Dla firm leasingowych jest to bezpieczniejsza forma finansowania, gdyż pozostają oni przez cały czas trwania umowy właścicielami majątku. Pozwala to ułatwić procedury badania zdolności klientów do zawarcia umów leasingu oraz przyspieszyć sam proces ich zawierania. Wszystko to czyni leasing bardzo dogodną formą finansowania inwestycji dla obu stron umowy.

Mimo wszystkich zalet leasingu, przepisy prawa regulujące ten rodzaj umów są dość skomplikowane. Dopiero w ostatnich latach leasing doczekał się szczegółowych regulacji w polskim prawie. Nie oznacza to, że przestał przedsiębiorcom sprawiać kłopoty. Przede wszystkim brak jest spójności poszczególnych dziedzin prawa w odniesieniu do leasingu. Ponadto, jak to często bywa, nowe przepisy stwarzają nowe problemy. Wiele z nich muszą rozwiązywać fachowcy: prawnicy, doradcy podatkowi, księgowi.

Niniejszy poradnik w sposób przystępny dla zwykłego przedsiębiorcy a zarazem kompleksowy przedstawia zagadnienie leasingu jako formy finansowania inwestycji konkurencyjnej dla kredytu bankowego, ze szczególnym uwzględnieniem regulacji prawnych, w tym podatkowych. Widać w nim spory dorobek praktyczny autora. Tak też zostały przedstawione podstawowe problemy, przede wszystkim pod kątem rzeczywistych potrzeb przedsiębiorcy.

Poradnik pomaga zrozumieć istotę transakcji leasingowych, jednocześnie wskazuje, kiedy przedsiębiorcy mogą stosować taką formę finansownia. Dzięki przedstawieniu zalet oraz zagrożeń z nim związanych pomoże Państwu podjąć właściwą decyzję gospodarczą.

Prof. Bogumił Brzeziński

Piotr Trybała (ur. 1973) – absolwent Wydziału Prawa Uniwersytetu Toruńskiego, prawnik, doradca podatkowy, posiada sześcioletnie doświadczenie w jednej z firm konsultingowych z tzw. Wielkiej Czwórki w zakresie doradztwa podatkowego dla dużych firm polskich oraz międzynarodowych z branży finansowej. Ma bogate doświadczenie w zakresie opodatkowania transakcji leasingowych. Autor licznych publikacji w *Monitorze Podatkowym*, *Rzeczpospolitej*, *Pulsie Biznesu*, *Gazecie Giełdy Parkiet*, *Forum Budowlanym*. Współautor (wraz z Mariuszem Kośmidrem) części podatkowej obszernego opracowania (monografii) pt. „Przewodnik po leasingu w Polsce". We współpracy ze Związkiem Przedsiębiorstw Leasingowych (ZPL) prowadził liczne seminaria dotyczące opodatkowania transakcji leasingowych. Obecnie członek grupy prawnej ZPL oraz członek zarządu spółki leasingowej należącej do największej grupy finansowej na świecie (Citi Bank).