AKADEMIA EKONOMICZNA IM. OSKARA LANGEGO
WE WROCŁAWIU
WYDZIAŁ GOSPODARKI REGIONALNEJ I TURYSTYKI
W JELENIEJ GÓRZE

MAGDALENA RĘKAS

OBCIĄŻENIA FISKALNE LEASINGOBIORCÓW JAKO CZYNNIK KSZTAŁTUJĄCY OPŁACALNOŚĆ TRANSAKCJI LEASINGOWYCH

Rozprawa doktorska napisana
pod kierunkiem naukowym
prof. zw. dr hab. Jerzego Sokołowskiego

J E L E N I A G Ó R A, 2004 ROK

SPIS TREŚCI

WSTĘP **3**

ROZDZIAŁ I
OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA LEASINGU **9**

1.1 Geneza i rozwój leasingu w Polsce 9
1.2 Współczesne pojęcie i rodzaje leasingu 16
1.2.1 Pojęcie leasingu 18
1.2.2 Przedmioty leasingu 23
1.2.3 Uczestnicy transakcji leasingowej 25
1.2.4 Rodzaje i formy leasingu 30
1.3 Koncepcja i warunki wykorzystania leasingu 43
1.4 Wady i zalety leasingu 49
1.5 Ryzyko w transakcji leasingowej 55

ROZDZIAŁ II
CZYNNIKI KSZTAŁTUJĄCE OPŁACALNOŚĆ TRANSAKCJI LEASINGOWYCH **61**

2.1 Czynniki makroekonomiczne jako element wpływający na opłacalność leasingu.. 62
2.2 Regulacje cywilnoprawne i warunki umów leasingowych jako czynnik decydujący o opłacalności leasingu 67
2.3 Uregulowania bilansowe a opłacalność leasingu 83
2.4 Obciążenia fiskalne jako czynnik kształtujący ekonomiczna opłacalność leasingu 87

ROZDZIAŁ III
REGULACJE CYWILNOPRAWNE LEASINGU ORAZ WIELKOŚĆ I STRUKTURA TRANSAKCJI LEASINGOWYCH **103**

3.1 Regulacja cywilnoprawna leasingu w Polsce 104
3.2 Leasing a regulacje prawne w wybranych krajach Unii Europejskiej 110
3.3 Umowa leasingu finansowego w świetle Konwergencji UNIDROIT 118
3.4 Wielkość i struktura transakcji leasingowych w Polsce i wybranych krajach na świecie 122

ROZDZIAŁ IV
PODATKI DOCHODOWE JAKO CZYNNIK KSZTAŁTUJĄCY OPŁACALNOŚĆ TRANSAKCJI LEASINGOWYCH **141**

4.1 Klasyfikacja leasingu dla celów podatków dochodowych 141
4.2 Zasady amortyzacji przedmiotu leasingu u korzystającego i ich wpływ na wysokość obciążeń podatkowych 154

4.3 Przychody i koszty uzyskania u leasingobiorcy 167
4.4 Ulgi inwestycyjne dla leasingobiorców i ich znaczenie dla opłacalności leasingu 212
4.5 Wysokość podatku a efekt „tarczy podatkowej" w transakcjach leasingowych – studiu przypadków 218

ROZDZIAŁ V
PODATEK OD TOWARÓW I USŁUG (VAT) A OPŁACALNOŚĆ LEASINGU..... 231

5.1 Klasyfikacja umów leasingowych w zakresie podatku od towarów i usług 231
5.2 Obowiązek podatkowy, podstawa opodatkowania i stawka podatku dla umów leasingowych 233
5.3 Refakturowanie usług ubezpieczeniowych w leasingu 249
5.4 Zasady rozliczania podatku naliczonego i należnego w transakcjach leasingowych – studium przypadków 252

ROZDZIAŁ VI
INNE FORMY OBCIĄŻEŃ FISKALNYCH LEASINGU I ICH WPŁYW NA OPŁACALNOŚĆ LEASINGU 273

6.1 Cło i podatek akcyzowy jako czynniki kształtujące opłacalność transakcji leasingu zagranicznego 273
6.2 Pozostałe obciążenia podatkowe leasingobiorców 279

ZAKOŃCZENIE..... 287

BIBLIOGRAFIA..... 299

SPIS AKTÓW PRAWNYCH..... 304

SPIS RYSUNKÓW 306

SPIS TABEL 307

ANEKS

WSTĘP

Leasing jako metoda pozyskiwania majątku trwałego (leasing operacyjny) i źródło finansowania inwestycji (leasing finansowy) funkcjonuje w Polsce od 12 lat. W latach dziewięćdziesiątych obserwowano w Polsce intensywny rozwój tego zjawiska gospodarczego[1]. Dynamiczny rozwój branży, wiązać należy m.in. z rozwojem gospodarczym kraju, istnieniem niedoinwestowanych przedsiębiorstw oraz tendencjami do unowocześniania, wymiany i modernizacji środków produkcji. Rosnąca konkurencja na rynku krajowym oraz ze strony firm międzynarodowych, zmusiła podmioty gospodarcze do poszukiwania dróg rozwoju oraz źródeł finansowania działalności inwestycyjnej, ze szczególnym zwróceniem uwagi na ocenę opłacalności danej formy finansowania. Racjonalny wybór źródła finansowania działalności, może być sposobem na osiągnięcie przewagi konkurencyjnej na rynku.

Mimo dynamicznego rozwoju branży leasingowej w Polsce, wciąż poziom wykorzystania leasingu jest znacznie niższy niż w krajach Europy Zachodniej, czy innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej [2]. Znaczna różnica w wykorzystaniu leasingu w Polsce i krajach Europy Zachodniej, stała się podstawą do rozpoczęcia badań, mających na celu wskazanie przyczyn niskiego poziomu finansowania inwestycji poprzez leasing. Analiza czynników decydujących o wykorzystaniu leasingu w Polsce oraz przegląd literatury przedmiotu i ofert reklamowych firm leasingowych, wskazuje, iż ocena opłacalności leasingu zależy przede wszystkim od regulacji podatkowej leasingu i wielkości możliwych do uzyskania oszczędności podatkowych. Problematyka obciążeń fiskalnych umów leasingowych jako jeden z najistotniejszych czynników kształtujących opłacalność leasingu stał się, więc podstawą pogłębionych badań autorki, a wyniki tych badań stanowić będą przedmiot niniejszej dysertacji.

Ponadto, warto wskazać, iż środowiska związane z leasingiem w Polsce, wielokrotnie wskazywały, iż największym hamulcem rozwoju leasingu w naszym kraju był brak jasnych i spójnych regulacji podatkowych, określających skutki podatkowe leasingu, a także brak regulacji leasingu na gruncie prawa cywilnego i bilansowego. Lata 1990-2001 to dla leasingu, okres częstych zmian interpretacji przepisów podatkowych i stosowanie wobec leasingu tzw. prawa powielaczowego (orzeczeń NSA lub SN, interpretacji organów podatkowych), zamiast regulacji ustawowej. Korzystanie z leasingu do 2001r. wiązało się z niezwykle wysokim ryzykiem zakwestionowania umowy leasingowej i jej rozliczeń podatkowych przez organy skarbowe. Przez lata, umowy leasingowe traktowane były, bowiem przez organa skarbowe jako instrument nadużyć podatkowych i sposób na płacenie niższych podatków. Wobec takiego stanu rzeczy, atrakcyjność leasingu

---

[1] *Świadczą o tym m.in. wzrost wartości aktywów oddawanych w leasing (1995 r. – 1.256,27 mln zł, 1997 r. – 3.688,66 mln zł, 1999r. 7.242,24 mln zł, 2000 r.– 7.080 mln zł, 2001 r. – 6.320 mln zł, 2002 r.– 7.845 mln zł), powstawanie wyspecjalizowanych firm zajmujących się działalnością leasingową, a także narastające zainteresowanie banków i firm zagranicznych.*

[2] *W Polsce, udział transakcji leasingowych w finansowaniu inwestycji wciąż jest niski - w latach 1991-1996 nie przekraczał 3-4%, w 2000 r. wyniósł 7,10 % i wzrósł do 9,15 % w 2002 r. W Europie Zachodniej poziom finansowania inwestycji z wykorzystaniem leasingu sięga 18-20% wartości nowych inwestycji - np.: w Niemczech czy Wielkiej Brytanii za pomocą leasingu finansuje się blisko 20% inwestycji, a w Szwajcarii przekracza 23%. Dobry przykład wykorzystania leasingu do stymulowania rozwoju gospodarczego dają również kraje, które wraz z Polską 1 maja 2004 r. staną się członkami Unii Europejskiej np. w 2002 roku w Estonii udział leasingu w finansowaniu inwestycji przekroczył poziom 25%, w Czechach 21%, zaś na Węgrzech 20%.*

zmniejszała się.

Postępujące procesy globalizacji gospodarki światowej oraz wejście Polski w struktury Unii Europejskiej, spowodowały, iż w Polsce podjęto działania mające na celu ujednolicenie definicji, technik i metod stosowania leasingu na gruncie prawa cywilnego i podatkowego, jego ujmowania w księgach rachunkowych i sprawozdaniach finansowych. Niestety, proces legislacyjny nie został zharmonizowany i każda z regulacji posługuje się odrębnymi kryteriami, co rodzi określone problemy np. naraża część podmiotów korzystających z leasingu na prowadzenie podwójnej księgowości – jednej dla celów podatkowej i drugiej dla celów bilansowych. W październiku 2001 r. mocą ustawy uregulowano zasady opodatkowania stron transakcji leasingowych. Regulacja ta w swej konstrukcji, na ogół pozytywnie oceniana przez środowisko leasingowe [3], wyjaśniła szereg spornych kwestii dotyczących funkcjonowania leasingu (szczególnie zasady klasyfikacji umów, czy określenie skutków zakończenie umowy leasingu), umożliwiając przedsiębiorcom m.in.: przeprowadzenie rachunku opłacalności leasingu. Nadal jednak, niektóre kwestie pozostały poza regulacją ustawową, a inne regulacje podatkowe budzą wątpliwości, co może obniżać opłacalność leasingu. Sytuacja taka, nie sprzyja rozwojowi polskiej gospodarki, która z racji swoich potrzeb restrukturyzacyjnych i rosnącej konkurencji wciąż wymaga znacznych inwestycji w kapitał rzeczowy.

Należy również podkreślić, iż szczątkowa regulacja prawno-finansowa leasingu nie była jedynie udziałem naszego kraju. Nadal tylko nieliczne systemy prawne krajów Unii Europejskiej zawierają precyzyjną i pełną regulację tej umowy. Niemcy, czy Wielka Brytania od kilku lat są w czołówce krajów powszechnie wykorzystujących leasing, mimo braku regulacji cywilnoprawnej. Sytuacja taka wynika m.in.: z niezwykle elastycznego kształtowania warunków umów leasingowych, zgodnych z zapotrzebowaniem rynku i klienta oraz z korzystnych rozwiązań podatkowych, które sprawiają, iż leasing stał się tam źródłem finansowania znacznie bardziej atrakcyjnym niż tradycyjne formy finansowania.

Wobec powyższych problemów zasadne wydaje się, dokonanie analizy zasad funkcjonowania leasingu i określenie wpływu obciążeń fiskalnych na opłacalność transakcji leasingowych. Zasadność badań, potwierdzają, także wyniki badań rynku leasingowego, wskazujące, iż system podatkowy jest jednym z najważniejszych czynników decydujących o opłacalności leasingu, zaś zmiany w systemie podatkowym oraz jego konstrukcja mogą, zarówno stymulować jak i hamować rozwój usług leasingowych.

Uwzględniając powyższe uwarunkowania i po zapoznaniu się z literaturą przedmiotu postawiono następujące ***hipotezy badawcze***:

- Przy podejmowaniu decyzji o źródłach finansowania inwestycji, należy uwzględnić szereg czynników, kształtujących ich opłacalność oraz poznać ich wady i zalety. W przypadku decyzji

[3] *Np. leasing samochodów osobowych ze względu an regulacje podatkowe (niemożność rozliczania podatku VAT, podwójne naliczanie podatku VAT) do 2000 r. sięgał w Polsce zaledwie 0,2 do 0,5% ogólnej wartości aktywów oddanych w leasing, co było ewenementem na skalę światową. Dla porównania np. w Niemczech 51%, w Wielkiej Brytanii blisko 30% wartości aktywów oddanych w leasing, zaś na Węgrzech udział ten sięga 70% leasing samochodów osobowych. Dopiero po 1.10.2001 r. tj. po wprowadzeniu zmian w opodatkowaniu leasingu samochodów osobowych, udział leasingu samochodów osobowych w ogólnej wartości aktywów oddanych w leasing wzrósł do 3,1 %, aby w I połowie 2003r. osiągnąć 8,3%.*

o wykorzystaniu leasingu, należy wziąć pod uwagę: czynniki makroekonomiczne (stopy procentowe, inflację, kursy walut), warunki umów leasingowych, regulacje cywilnoprawne, bilansowe, a przede wszystkim regulacje podatkowe.

- Trafny wybór źródła finansowania umożliwia przedsiębiorstwu racjonalnie kształtować poziom obciążeń fiskalnych.
- Racjonalne wykorzystanie przedmiotu leasingu może prowadzić do „samofinansowania leasingu".
- Opłacalność leasingu z punktu widzenia obciążeń fiskalnych zależy nie tylko, od wysokości stawek podatkowych, ale przede wszystkim istotnymi kwestiami są elementy konstrukcji podatków tj.: klasyfikacja przychodów i kosztów (na gruncie podatków dochodowych), konstrukcja podstawy opodatkowania, moment powstania obowiązku podatkowego, zasady rozliczania podatków pośrednich oraz konstrukcja podatków lokalnych, a także możliwość korzystania z ulg inwestycyjnych oraz obowiązujące zasady amortyzacji.
- Regulacje podatkowe (zarówno na gruncie podatków dochodowych jak i podatku od towarów i usług), obwiązujące wobec umów leasingu przed 1.10.2001r. stanowiły hamulec rozwoju leasingu i powodowały spadek jego opłacalności względem innych form finansowania.
- Konstrukcja podatków dochodowych w odniesieniu do leasingu, w kształcie obowiązującym po 1.10.2001r., lepiej określa skutki podatkowe umów leasingowych w trakcie ich trwania oraz po zakończeniu umowy leasingowej (co pozwala przedsiębiorcy sporządzić analizę opłacalności leasingu), niemniej jednak dalsze zmiany są tu nadal konieczne.
- Możliwość zaliczania (pełnych lub częściowych) opłat leasingowych i odpisów amortyzacyjnych do kosztów uzyskania przychodów powoduje, iż wydatki leasingowe rekompensowane są oszczędnościami w podatku dochodowym (pozwala uzyskać tzw. „osłonę podatkową").
- Warunkiem skorzystania w sposób efektywny i całościowy z osłony podatkowej jest stałe osiąganie przez firmę zysku i jednocześnie podleganie podatkowi dochodowemu na zasadach ogólnych.
- Uproszczone formy rozliczeń podatku dochodowego nie przynoszą przedsiębiorstwu korzyści, podobnie jak przedsiębiorstwu, które ponosi straty ze swej działalności - w takich sytuacjach, efektywny koszt leasingu równa się kosztowi nominalnemu.
- Dla podniesienie atrakcyjności leasingu wskazane jest stosowanie zasad przyspieszonej amortyzacji.
- Zasady opodatkowania leasingu, na gruncie podatku od towarów i usług, obowiązujące do 26.03.2002 r. stanowił hamulec dla rozwoju leasingu finansowego oraz leasingu samochodów osobowych. Z kolei, regulacje obowiązujące od 26.03.2002r. znacznie poprawiły opłacalność leasingu samochodów osobowych, ale za to stały się hamulcem rozwoju leasingu zagranicznego, powodując jego nieopłacalność.
- Regulacje podatkowe umów leasingu w podatkach lokalnych, w zakresie podatku od nieruchomości i podatku od środków transportu ciężarowego, są instrumentem obniżającym opłacalność leasingu.
- Obciążenia fiskalne korzystających (leasingobiorców), stanowią jeden z najważniejszych czynników kształtujących opłacalność leasingu i mają fundamentalne znaczenie dla dalszego rozwoju rynku

usług leasingowych w Polsce.

- Aby stymulować dalsze inwestycje i wykorzystanie leasingu w Polsce, należy stworzyć spójny, jasny i odpowiednio skonstruowany system podatkowy.

W związku z tak zakreślonym obszarem badawczym sformułowano cel pracy. Celem niniejszej pracy jest próba odpowiedzi na pytania: ***W jaki sposób różne rozwiązania w zakresie obciążeń fiskalnych kształtują opłacalność transakcji leasingowych? Jak kształtować system podatkowy i poszczególne elementy konstrukcji podatkowych, by były one skutecznym instrumentem pobudzenia rozwoju leasingu i zapewniały jego opłacalność?***

Osiągnięcie celu głównego rozprawy doktorskiej uzależnione jest od realizacji celów cząstkowych takich jak:

- Przedstawienie leasingu *sensu largo* tj.: istoty, funkcji, cech szczególnych, form i rodzajów leasingu.
- Określenie czynników kształtujących opłacalność leasingu oraz próba odpowiedzi, w jaki sposób poszczególne czynniki np.: obciążenia podatkowe, warunki umów leasingowych czy czynniki makroekonomiczne, wpływają na proces decyzyjny dotyczący wyboru formy finansowania inwestycji?
- Ustalenie wpływu rozwiązań podatkowych (podatek dochodowy, podatek VAT i akcyza, podatek od czynności cywilno-prawnych) na rachunek opłacalności leasingu. Studium przypadku, stanowić będzie próbę wskazania, jakimi narzędziami można przeprowadzić rachunek opłacalności leasingu, ze szczególnym uwzględnieniem aspektu podatkowego.
- Ukazanie, jak rodzaj zawartej umowy leasingowej (leasing operacyjny i leasing finansowy) decyduje o skutkach podatkowych i zmienia opłacalność leasingu.
- Określenie, w jakiej sytuacji korzystający może uzyskać pozytywne efekty tzw. „tarczy (osłony) podatkowej".
- Uchwycenie elementów systemu podatkowego (np. ulgi, zwolnienia, podstawa opodatkowania, moment powstania obowiązku podatkowego na gruncie podatku VAT, możliwość stosowania przyspieszonej amortyzacji podatkowej) sprzyjających rozwojowi transakcji leasingowych oraz tych, które ograniczają wykorzystanie leasingu.
- Ustalenie, jak wybór metody amortyzacji wpływa na możliwość zmniejszenia obciążeń podatkowych.
- Przedstawienie, w jaki sposób pozostałe obciążenia fiskalne kształtują rentowność leasingu.
- Wskazanie koniecznych zmian w systemie podatkowym, na gruncie podatków dochodowych, podatku od towarów i usług, podatku akcyzowego i podatków lokalnych, które będą sprzyjać rozwojowi leasingu.

Tak określone cele cząstkowe winny służyć realizacji celu podstawowego i realizowane będą w poszczególnych częściach rozprawy doktorskiej.

Rozdział pierwszy poświęcony jest prawnej i ekonomicznej istocie transakcji leasingowych. Zaprezentowana została konstrukcja transakcji leasingowej, jej rodzaje i odmiany. Autorka omówiła koncepcje i warunki wykorzystania leasingu oraz wskazała wady i zalety tego typu transakcji.

W rozdziale drugim omówiono czynniki kształtujących opłacalność leasingu, próbując jednocześnie wskazać, w jaki sposób obciążenia podatkowe, warunki umów leasingowych czy czynniki makroekonomiczne wpływają na proces decyzyjny dotyczący wyboru formy finansowania inwestycji. Ponadto przedstawione zostały wyniki badań przeprowadzone wśród korzystających z leasingu, pozwalające ustalić przyczyny korzystania bądź niekorzystania z leasingu.

Rozdział trzeci obejmuje analizę regulacji cywilnoprawnej umowy leasingu w Polsce i wybranych krajach Unii Europejskiej, uzupełniając ją o zagadnienia zawarte w Konwencji UNIDROIT o międzynarodowym leasingu finansowym. Ponadto dokonano analizy danych statystycznych z lat 1995-2003, wskazując na wielkość i strukturę transakcji leasingowych w Polsce i wybranych krajach na świecie.

Kolejny rozdział, ma za zadanie określenie skutków podatkowych umów leasingu w zakresie podatku dochodowego. Analiza została przeprowadzona z uwzględnieniem zmian regulacji podatkowych w okresie od 1993-2003, z jednoczesnym wskazaniem jak rodzaj zawartej umowy leasingowej (leasing operacyjny i leasing finansowy) wpływa na skutki podatkowe. Ponadto przedstawiono zmiany w konstrukcji podatku dochodowego i oceniono wpływ zmian m.in. zasad amortyzacji, stawki podatkowej, zasad kwalifikacji przychodów i kosztów uzyskania przychodu oraz regulacji w zakresie ulg inwestycyjnych - na opłacalność leasingu i możliwość uzyskania pozytywnych efektów tzw. „tarczy (osłony) podatkowej".

Kontynuacja realizacji celów szczegółowych jest rozdział piąty, w którym autorka omawia wpływ podatku od towarów i usług na opłacalność leasingu. Analiza miała na celu pokazanie, jak zmiany konstrukcji podatku dokonane w latach 1993-2003 (np. podstawa opodatkowania, moment powstania obowiązku podatkowego na gruncie podatku VAT, zasady rozliczania podatku naliczonego i należnego) wpłynęły na atrakcyjność leasingu oraz które z elementów konstrukcji ograniczają wykorzystanie leasingu.

W obu powyższych rozdziałach omówiono zasady opodatkowania umów leasingowych w Polsce i wybranych krajach Unii Europejskiej, wskazując jednocześnie na elementy warte uwagi, z punktu widzenia podniesienia opłacalności leasingu.

W rozdziale szóstym przedstawiono inne formy obciążeń umów leasingowych tj.: cło, podatek akcyzowy oraz podatek od czynności cywilnoprawnych, podatek od nieruchomości i podatek od środków transportu – omawiając ich wpływ na opłacalność transakcji leasingowych.

Badania własne obejmują okres 1991 – 2003 rok. W pracy wykorzystano następujące metody badawcze: analiza opisowa i porównawcza uregulowań podatkowych leasingu obowiązujących w Polsce i wybranych krajach Unii Europejskiej na przykładzie: Niemiec, Wielkiej Brytanii, Włoch, Irlandii oraz Hiszpanii, a także analizę statystyczną oraz studium przypadków, w którym przedstawiono wpływ podatków na rachunek opłacalności przedsięwzięć inwestycyjnych (wykorzystano w tym celu następujące narzędzia: NPV po opodatkowaniu w wariancie prostym i rozszerzonym, wartość końcowa netto, metoda korzyści netto leasingu - NAL, analiza wewnętrznej stopy zwrotu IRR, analiza krytycznych opłat leasingowych).

Autorka mając ograniczone możliwości dla przeprowadzenia szerokich badań własnych, w zakresie określenia czynników opłacalności leasingu oraz wskazania, jakie elementy systemu podatkowego wspierają, a jakie hamują rozwój leasingu - do realizacji celów niniejszej rozprawy i wsparcia tezy, iż dla potencjalnych leasingobiorców obciążenia fiskalne są jednym z najważniejszych czynników decydujących o opłacalności leasingu – wykorzystała badania ankietowe przeprowadzane na zlecenie firm leasingowych przez B.P.S. Consultants Poland Ltd. z siedzibą w Sopocie (badania niepublikowane, przeprowadzone na grupie ponad 1000 firm).

Natomiast, o wyborze krajów objętych badaniem własnym zadecydował fakt, iż (poza Hiszpanią) są to kraje o najwyższym udziale leasingu w finansowaniu inwestycji. Hiszpania, z kolei to jeden z nielicznych krajów w Unii Europejskiej, w którym kompleksowo uregulowano umowę leasingu, a mimo to poziom finansowania inwestycji za pomocą leasingu, nie przekracza 7%, co może wskazywać, iż przede wszystkim to konstrukcja uregulowań, w tym szczególnie rozwiązań podatkowych, decyduje o atrakcyjności leasingu

Dokonując analizy opisowej regulacji prawnej leasingu, wyodrębniono dwa okresy badawcze tj. umowy leasingu przed 9.12.2000 r., gdzie leasing funkcjonował jako tzw. umowa nienazwana oraz okres po 9.12.2000 r. leasing jako umowa nazwana. Ponadto analiza opisowa dotyczy dwóch podstawowych rodzajów umów leasingu tj. leasingu operacyjnego, leasingu finansowego, z uwzględnieniem odrębnych regulacji dla leasingu samochodów osobowych oraz leasingu zagranicznego.

Ponadto, autorka pragnie zauważyć, iż w regulacji cywilnoprawnej leasingu strony umów leasingowych nazwano odpowiednio: korzystający (leasingobiorcy) i finansujący (leasingodawcy). Ze względu jednak na fakt, iż określenia leasingobiorca i leasingodawca funkcjonują w literaturze przedmiotu i teorii ekonomicznej, a poza tym znalazły swoje miejsce w praktyce obrotu umowami leasingowymi w Polsce oraz w krajach Unii Europejskiej, autorka na potrzeby pracy będzie się nimi posługiwała zamiennie. Poza tym, w przepisach prawnych, czy to w regulacji cywilnoprawnej, podatkowej czy rachunkowej ustawodawca nie posługuje się nazewnictwem: leasing pośredni, bezpośredni, operacyjny i finansowy. Analiza przepisów, literatura przedmiotu, oraz standardy międzynarodowe i zasady stosowane w polskiej praktyce gospodarczej, pozwalają dokonać podziału leasingu na rodzaje i typy, stąd określenia takie będą używane na potrzeby niniejszej pracy, co ułatwi przedstawienie wpływu obciążeń fiskalnych na opłacalność transakcji leasingowych.

W pracy wykorzystano zarówno literaturę krajową jak i zagraniczną oraz materiały internetowe, głównie bazy danych zawarte na stronach internetowych Leaseeurope (organizacja zrzeszająca związki spółek zajmujących się leasingiem w Europie) oraz Związku Przedsiębiorstw Leasingowych, statystyki Leaseurope oraz bazy danych europejskich aktów prawnych, publikacje Coopers & Lybrand dotyczące leasingu, a także dane zawarte na stronach internetowych PARP, Ministerstwa Finansów, Ministerstwa Gospodarki i największych firm leasingowych Polsce.

Całość opracowania kończy podsumowanie i próba odpowiedzi na postawione w niniejszym wstępie pytania.

ROZDZIAŁ I

OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA LEASINGU

1. 1 Geneza i rozwój leasingu na świecie i w Polsce

Leasing jako zjawisko ekonomiczne uznawane jest za stosunkowo nową, formę obrotu gospodarczego pozwalająca podmiotom gospodarczym pozyskiwać majątek trwały (szczególnie - leasing operacyjny) lub jako metodę finansowania inwestycji (leasing finansowy). Forma ta wykształciła się na początku drugiej połowy XX wieku w USA. Współcześnie leasing jest rozumiany jako transakcja polegająca na oddaniu przez jeden podmiot drugiemu podmiotowi „rzeczy" do czasowego użytkowania, w zamian za określone płatności.

Prototypów leasingu można się doszukiwać już w umowach najmu i dzierżawy zawieranych w starożytnym Egipcie i Mezopotamii. Umowy te polegały na oddaniu rzeczy do czasowego używania za umówioną odpłatność, nierzadko z przyrzeczeniem jej sprzedaży. Umowy te, choć zawierane około pięciu tysięcy lat temu, należy uznać za jedne z najstarszych przejawów gospodarki naturalnej. Umowy najmu i dzierżawy zawierane były również w państwie Sumerów (XXX w p.n.e.), o czym świadczą dokumenty sporządzone pismem klinowym na tabliczkach glinianych. Uregulowania dotyczące tychże umów odnajdujemy również w kodeksie władcy Babilonii Hammurabiego (XVIII w p.n.e.), oraz bardziej wyczerpująco w prawie starożytnej Grecji i Rzymu [1].

Powszechnie uważa się jednak, że we współczesnym „prawodawstwie stanowionym" krajów Europy kontynentalnej oraz „prawodawstwie precedensowym" krajów tradycji anglosaskiej, protoplastą zarówno leasingu jak i umów najmu i dzierżawy jest rzymski najem rzeczy, ostatecznie ukształtowany 200 lat p.n.e. Rzymski najem rzeczy obejmował swym znaczeniem zarówno współczesną umowę najmu, która obligowała wynajmującego do oddania rzeczy do używania najemcy na czas oznaczony najczęściej za z góry uzgodnioną odpłatą, jak i współczesną dzierżawę, dającą dzierżawcy prawo do używania rzeczy oraz pobierania z niej pożytków. Opłata wnoszona była w środkach pieniężnych lub innych rzeczach, często po zakończeniu najmu. Umowa kończyła się z upływem czasu, na jaki ją zawarto, a jeżeli najemca nadal korzystał z rzeczy za zgodą swego kontrahenta, uznawano umowę za odnowioną. Prawo dopuszczało również najem rzeczy własnej, co można utożsamiać z leasingiem zwrotnym [2]. Tak zdefiniowaną umowę można uznać za

[1] Por. T. M. Clark: *The World of Leasing*, Leasing Finance London 1985 r. , s. 3
[2] Por. J. Poczobut: *Umowa leasingu w prawie krajowym i międzynarodowym*, Wyd. PWN Warszawa 1996r., s.25

protoplastę leasingu w Europie kontynentalnej oraz ich odpowiedników angloamerykańskich.

Postępujące rozwarstwienie ekonomiczne i społeczne państwa rzymskiego, przejawiające się między innymi w koncentracji środków produkcji oraz kształtowaniu wolnego proletariatu, zaowocowały wzrostem znaczenia najmu rzeczy ruchomych oraz najmu i dzierżawy nieruchomości [3].

Z kolei, pojawienie się leasingu i jego rozwój w Europie zawdzięczamy głównie zmianom, jakie miały miejsce w Wielkiej Brytanii. Do końca XIII wieku w Wielkiej Brytanii dominował leasing nieruchomości, gruntów i budynków. Rzeczy ruchome oddawano w leasing tylko wtedy, gdy pozostawały one w bezpośrednim związku z nieruchomością. Rozwój gospodarki towarowej, powodował jednak coraz większe zróżnicowanie potrzeb producentów i konsumentów. Dopiero Statut Walijski z 1284 roku, uznany za jedną z pierwszych regulacji prawnych leasingu w Europie, uznał równość leasingu ruchomości i nieruchomości, nadając takie same środki prawne stronom umowy leasingu ruchomości, jakie przysługiwały stronom leasingu nieruchomości. Spowodowało to wzrost zainteresowania leasingiem rzeczy ruchomych.

Rewolucja przemysłowa pierwszej połowy XIX wieku (przejawiająca się m.in.: w wynalezieniu maszyny parowej, stosowanej w transporcie kolejowym i przemyśle lekkim oraz mechanizacji rolnictwa) przyczyniła się do coraz częstszego wykorzystania długoterminowych umów leasingu jako formy pozyskiwania środków produkcji oraz środków transportu w rozwijającym się transporcie kolejowym. Jest to okres rozwoju leasingu często nazywany okresem „leasingu pierwszej generacji" [4]. Za przykład transakcji „leasingu pierwszej generacji" można uznać kompanię South Eastern Railway, która w 1884 roku wzięła w leasing na 999 lat linię kolejową Londyn-Greenwich wraz z parowozami i wagonami. Strategia rozwoju kompanii Midland Railway, własności G. Hudsona („króla kolei") również została oparta na transakcjach leasingu. Jednocześnie rozwój górnictwa węgla i rud metali, jaki miał miejsce w XIX wieku, także sprzyjał rozwojowi leasingu. Prywatni inwestorzy coraz chętniej oddawali w leasing właścicielom kopalń, wcześniej zakupione przez siebie wagony do przewozu kopalin. Cechą charakterystyczną umów pierwszej generacji jest fakt, iż czas trwania umowy leasingu odpowiadał okresowi ekonomicznego życia środków trwałych.

W drugiej połowie XIX wieku, głównie w Wielkiej Brytanii, w praktyce leasingu pojawiły się innowacje. Mianowicie zaczęto do umowy leasingu włączać klauzulę opcji

[3] Por. Tamże, s. 26
[4] por. Tamże, s. 29

zakupu przedmiotu umowy po upływie umownego okresu leasingu, za cenę zbliżoną do ceny rynkowej z dnia wygaśnięcia umowy. Czas trwania umowy skrócił się i wynosił zazwyczaj od 5 do 8 lat. Powyższe innowacje zaistniały prawdopodobnie za przyczyną swobodnej możliwości powstawania i rozwoju spółek kapitałowych w związku z wydaniem ustawy o spółkach akcyjnych (Joint Stock Compannies Act). Spółki kapitałowe oferowały znacznie elastyczniejsze warunki transakcji i zaczęły powoli wypierać z reguły drobnych prywatnych inwestorów, oferujących leasing środków produkcji i transportu. Efektem tych zmian był fakt, że leasingobiorcy licząc się z późniejszym zakupem utrzymywali sprzęt w lepszym stanie, co powodowało mniejszy spadek wartości rzeczy.

O znaczeniu transakcji leasingu w praktyce gospodarczej Wysp Brytyjskich niech świadczy fakt, że była ona obwarowana odrębnymi przepisami podatkowymi. W 1878 r., po raz pierwszy dopuszczono w Wielkiej Brytanii, możliwość uwzględniania amortyzacji dóbr inwestycyjnych i zaliczania ich do kosztów. Korzyści podatkowe zaczęły jednak stanowić motywację dla korzystania z leasingu, dopiero po zakończeniu I wojny światowej, gdy w Wielkiej Brytanii znacznie podniesiono stopę podatku dochodowego. Pod koniec lat trzydziestych XX wieku istniała w Wielkiej Brytanii możliwość dokonywania odpisów amortyzacyjnych zarówno przez udostępniającego jak i korzystającego. Dopiero w 1940r. ustawa skarbowa, która stanowiła podstawowe źródło prawa podatkowego w Wielkiej Brytanii wykluczyła dokonywanie odpisów amortyzacyjnych przez obie strony. Uznano, iż uprawnionym do dokonywania odpisów amortyzacyjnych jest osoba, na której spoczywa ciężar zużycia przedmiotu leasingu[5]. Zasada ta przyjmowana jest do dzisiaj we wszystkich regulacjach podatkowych Wielkiej Brytanii.

Do połowy XX wieku, leasing jako prawna i gospodarcza forma obrotu dobrami inwestycyjnymi - rozwijał się w USA w podobnym tempie jak w Wielkiej Brytanii. Początkowo występowała dominacja leasingu nieruchomości. Natomiast rozwój transportu kolejowego i rzecznego, spowodował, iż również środki transportu stały się powszechnymi przedmiotami umów. W drugiej połowie XIX wieku przedmiotami leasingu coraz częściej były rzeczy ruchome. Proces ten zapoczątkowała w 1877r. spółka Bell Telephone, która z powodzeniem oddała w leasing aparaty telefoniczne. W historii gospodarczej Stanów Zjednoczonych leasing był wykorzystywany również w praktykach monopolistycznych. Pod koniec XIX w. niektórzy wytwórcy maszyn do produkcji obuwia i innych dóbr konsumpcyjnych oferowali swoje dobra jedynie w drodze leasingu niestety na warunkach

[5] por. T. M. Clark : *Leasing*, Special Report Financial - London 1978, s. 9-10

zdecydowanie niekorzystnych dla leasingobiorców. Antytrustowa ustawa Claytona wydana w 1914 r. wyeliminowała ten i wiele innych rodzajów zachowań monopolistycznych [6].

Na wielką skalę, leasing rozwinął się w Stanach Zjednoczonych dopiero po II wojnie światowej jako wynik z jednej strony postępu technicznego i co za tym idzie "głodu" kapitału, z drugiej zaś strony konkurencji na rynku zbytu. Koniec drugiej wojny światowej wiązał się z ożywieniem całej gospodarki USA, zaś każde ożywienie gospodarcze niesie ze sobą wzrost zapotrzebowania na środki produkcji. Niedomagający rynek kredytów średnioterminowych oraz ograniczone możliwości dokonywania odpisów amortyzacyjnych na przełomie lat czterdziestych i pięćdziesiątych należy uznać za istotne przesłanki wzrostu znaczenia leasingu. Niebagatelne znaczenie miało zadomawiające się wśród przedsiębiorców przekonanie, że posiadanie rzeczy nie jest konieczne do efektywnego korzystania z niej. Wzrost kapitałochłonności produkcji powojennej spowodował wzrastające zapotrzebowanie na kapitał. Potencjał finansowy producentów powoli zmniejszał się i producenci skierowali swe zainteresowanie w stronę tradycyjnych metod finansowania inwestycji - tj. kredytu. Naturalną koleją rzeczy był wzrost kosztu kredytu, który oczywiście zmniejszył opłacalność finansowania inwestycji z kapitałów obcych. Doskonałym „antidotum na ówczesne kłopoty w realizowaniu inwestycji" stał się właśnie leasing, ale żeby podołał nowym czasom i wzmożonym potrzebom inwestycyjnym musiał stać się powszechniejszy i dostępniejszy. Zaowocowało to powstaniem pierwszych wyspecjalizowanych firm leasingowych [7].

Od czasu powołania w San Francisco w roku 1952 przez H. Schoenfelda - United States Leasing Corporation - pierwszej niezależnej spółki zajmującej się wyłącznie działalnością leasingową, możemy mówić o „leasingu drugiej generacji". W tym okresie rozwoju leasingu, Schoenfeld wykorzystał znaną już ideę mówiącą, że własność środków produkcji nie jest konieczna do osiągania zysku, gdyż zysk można również wypracować używając cudzych dóbr inwestycyjnych. Slogan kampanii reklamowej spółki United States Leasing brzmiał: „pay as you earn" – tj.: „płać, kiedy zarobisz". Hasło to przyczyniło się do szybkiego rozwoju i rozpowszechnienia się finansowanego leasingu pośredniego.

Dobre wyniki pierwszych spółek leasingowych zachęcały rozmaite korporacje finansowe i przemysłowe do wejścia na rynek usług leasingowych, promując wówczas dwa rodzaje leasingu: leasing pośredni i leasing bezpośredni. Leasing pośredni, wykorzystywany był głównie przez przedsiębiorstwa mające obniżoną zdolność kredytową, chcące realizować całość inwestycji w drodze leasingu. Natomiast leasing

[6] por. M. Gołdap: *Leasing – zagadnienia prawne*, Wyd. Difin 1999, s. 16
[7] zob. G. Cieloch: *Leasing – rozwój*, Miesięcznik Leasing nr 8/1995 r., s..12

bezpośredni stał się alternatywną formą zbytu dla wielu przedsiębiorstw produkujących dobra inwestycyjne. Na wzrost zainteresowania leasingiem miał także wpływ fakt ustalenia przez Federalny Urząd Skarbowy korzystnego dla obu stron transakcji statusu podatkowego leasingu, jak również podniesienie stawek amortyzacji. Leasingowane środki trwałe nie musiały być wykazywane w bilansie leasingobiorcy, chociaż Amerykański Instytut Przysięgłych Księgowych nakładał obowiązek informowania organy skarbowe o istniejącym zaangażowaniu w umowy leasingu. Uchylenie w 1962 roku zakazu prowadzenia działalności leasingowej przez spółki – banki było kolejnym stymulatorem dla rozwoju branży usług leasingowych. W rok po zmianie przepisów nastąpił wzrost liczby podmiotów gospodarczych chcących mieć swój udział w rozwijającym się rynku usług leasingowych. W ten sposób, leasing stał się przedmiotem działalności banków, firm ubezpieczeniowych, funduszy powierniczych i fundacji [8].

Dane statystyczne o wykorzystaniu leasingu w Stanach Zjednoczonych świadczą o stale rosnącym zainteresowaniu tą formą finansowania. Za pomocą leasingu zrealizowano w 1953 r. ok. 0,5 % inwestycji. W 1971 r. udział leasingu w finansowaniu inwestycji przekroczył 10%, a w 2000 roku osiągnął poziom blisko 33% [9].

Wzrost liczby spółek leasingowych zaowocował wzmożoną konkurencją na tym rynku, co zmusiło menedżerów do redefiniowania strategii rozwoju, specjalizacji w oferowanych usługach leasingowych poprzez np.: pośrednictwo wyłącznie między określonymi grupami inwestorów i producentów, wzrost liczby usług towarzyszących leasingowi o doradztwo w wyborze i montażu przedmiotu umowy, czy porady rachunkowe dotyczące leasingu. Nowy stan rzeczy w tej młodej, ale burzliwe rozwijającej się dziedzinie usług przyczynił się do powstania nowego zawodu - brokerów leasingowych. Praca brokerów polega przede wszystkim na analizie konkurencyjności licznych ofert leasingu oraz pomocy przedsiębiorcom przy wyborze optymalnej firmy lub rodzaju leasingu, negocjacji finansowych i ogólnych warunków umowy.

W obliczu powyższych faktów, jaki i również tego, że od 1960 roku nastąpiła ekspansja leasingu do zachodnich państw Europy, Japonii i Kanady. Zdecydowanie można powiedzieć, że lata sześćdziesiąte to etap tzw.: „trzeciej generacji leasingu", w którym znacznie wzrosła różnorodność oraz stopień skomplikowania strukturalnych powiązań ekonomicznych i prawnych spółek leasingowych z innymi podmiotami gospodarczymi.

Pierwsze spółki leasingowe w Europie powstały w 1960 roku w Wielkiej Brytanii. Kolejno tworzono podobne w innych krajach europejskich, głównie we Francji, Włoszech

[8] Por. J. Poczobut: *Umowa leasingu w prawie krajowym i międzynarodowym*, Wyd. PWN Warszawa 1996r., s.34
[9] zob. M .Dobija: *Leasing czy zakup*, Businessman Magazine 1991 nr 1, s.16

(American Industrial Leasing Italia Corporation - 1961r.), Niemczech (1962r. powstała Deutsche Leasing GmbH – obecnie jedna z największych firm leasingowych na świecie), Belgii (Locabel S.A. - 1962r.) i Austrii (Mietdienst-Warenvermietung GmbH - 1963r.). Firmy te prowadziły działalność na rynku ruchomości (maszyny, samochody, barki rzeczne, tabor kolejowy, telefony) oraz nieruchomości (stacje benzynowe, domy towarowe). Charakterystyczne przy tym jest to, że europejskie spółki leasingowe powstały przy udziale amerykańskich firm tego typu, co zaowocowało przeniesieniem do Europy tamtejszych zwyczajów handlowych, warunków a nawet wzorów umów [10]. W latach sześćdziesiątych rozpoczął się również proces tworzenia spółek leasingowych w Kanadzie oraz na Dalekim Wschodzie.

Sprzyjającym czynnikiem rozwoju leasingu w Stanach Zjednoczonych i na całym świecie, oprócz wspomnianego już rozwoju światowej koniunktury gospodarczej, rosnących potrzeb kapitałowych i korzyści podatkowych, stał się rosnący postęp techniczny, którego skutkiem jest szybsze ekonomiczne zużycie się środków produkcji i rosnący koszt odnowy zasobów rzeczowych przedsiębiorstwa. Na uwagę zasługuje również fakt, iż własność środków produkcji stała się w krajach Unii Europejskiej oraz Stanach Zjednoczonych tylko kategorią emocjonalną, a leasing stał się w tych krajach źródłem finansowania inwestycji i pozyskania środków produkcji, który wychodził na przeciw nowej rzeczywistości ekonomicznej.

W Polsce, rynek usług leasingowych zaistniał na początku lat dziewięćdziesiątych, co wiązało się ze zmianą sytuacji politycznej, gospodarczej i społecznej po 1989 roku. Pierwsze lata zmian ustrojowych charakteryzowały się załamaniem koniunktury. Nie przeszkodziło to jednak w realizowaniu inwestycji w drodze leasingu. W rozwoju leasingu w Polsce, przełomowe znacznie miało wejściu w życie ustawy z 23 grudnia 1988r. o działalności gospodarczej oraz ustawy o działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych oraz rozpoczęcie w połowie 1990 r. przekształceń struktury własnościowej polskiej gospodarki, przede wszystkim poprzez uruchomienie procesu prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych.

Jedną z podstawowych przyczyn ekspansji leasingu na polskim rynku po 1990 roku był oprócz braku kapitałów, szybki postęp naukowo-techniczny. Konsekwencją tego postępu było przede wszystkim szybkie moralne zużywanie się środków produkcji i nieustanna konieczność unowocześniania procesów produkcyjnych, wdrażania innowacji, rozszerzania skali produkcji i rynku zbytu [11]. Wynikało to głównie z rosnącej konkurencji

[10] zob. G. Cieloch: *Leasing – rozwój ...*, Leasing nr 8/95, s.13
[11] zob. J. Monkiewicz: *Equipment Leasing*, s. 21

w zakresie zaspakajania potrzeb poprzez nowoczesność i wysoką jakość produkowanych wyrobów. Alternatywą dla trudności w pozyskaniu środków finansowych na zakup dóbr inwestycyjnych poprzez kredyt stał się wówczas leasing.

Kwota środków oddanych w używanie na zasadach leasingu w roku 1992 zamknęła się kwotą 84 mln €, co stanowiło 2,6% inwestycji ogółem [12]. Wprowadzenie w 1993 roku podatku od towarów i usług miało istotne znaczenie na dalsze ukształtowanie się struktury polskiego rynku leasingowego. Do 1993 roku transakcje powyżej wartości 1 - 3 mln USD zaliczające się do segmentu nazwanego *„large-ticket"* były obsługiwane przez leasingodawców zagranicznych, mających dostęp do tańszych źródeł finansowania. Pozwalało to na stworzenie bardziej konkurencyjnej oferty oraz realizowania inwestycji o dużych wartościach. Po wprowadzeniu ustawy o podatku VAT leasing międzynarodowy stał się niekonkurencyjny, gdyż w myśl przepisów odliczenie naliczonego podatku VAT od należnego było niemożliwe. W konsekwencji rynek polski rozwinął się w segmentach *„small-ticket"* (transakcje małej wartości 7-15 tys. USD) oraz *„middle-ticket"* (transakcje średniej wartości 100-600 tys. USD), w których wyspecjalizowały się polskie firmy leasingowe. Decyzja o zajęciu tych segmentów w dużej mierze była i nadal jest powodowana brakami w kapitale własnym firm leasingowych oraz wciąż znacznymi kosztami pozyskania obcych źródeł finansowania działalności leasingowej.

Warto zauważyć, iż pojedyncze transakcje leasingowe miały miejsce również przed 1990 rokiem. Dokonywane były w handlu międzynarodowym prowadzonym przez polskie przedsiębiorstwa handlu zagranicznego np.: w 1987 roku zawarto tylko 24 umowy leasingu, otrzymując do używania dobra inwestycyjne wartości około 11 mln USD. W 1988 roku wartość obrotów leasingowych z kontrahentami zagranicznymi wzrosła do poziomu 26 mln USD. Do 1990 roku przedmiotami umów leasingowych zawieranych z zagranicznymi firmami leasingowymi były głównie urządzenia dla przemysłu odzieżowego, metalowego oraz przetwórstwa rolno-spożywczego i obróbki drewna [13]. Kolejne lata przyniosły wzrost wartości przedmiotów oddanych w leasing. Dane Ministerstwa Współpracy Gospodarczej z Zagranicą wskazują, iż w 1990 roku wydano ponad 300 pozwoleń na czasowy przywóz z zagranicy środków produkcji i środków transportu wydzierżawionych lub oddanych do użytkowania w celu prowadzenia działalności gospodarczej o łącznej wartości blisko 40 mln USD. Przy czym, warto zauważyć, iż 80% całości obrotów leasingowych stanowiły środki transportu, ciągniki, naczepy oraz samochody dostawcze [14]. Dokonana w lipcu 1991 roku nowelizacja ustawy

[12] por. *Leaseurope Statistic* 1994 r. , s. 22
[13] zob. J. Monkiewicz: *Equipment Leasingt*, s.4
[14] zob. J. Szmigin: *Poland.Market Review*, WLY 1993, s. 309

z 28 grudnia 1989 roku prawo celne wprowadziła szereg ograniczeń stosowania leasingu w polskim handlu zagranicznym. Wyłączono, bowiem możliwość czasowego przywozu na polski obszar celny samochodów osobowych wydzierżawionych lub oddanych w użytkowanie a przywożonych w celu prowadzenia działalności gospodarczej. Natomiast uzyskanie pozwolenia na czasowy wwóz do Polski środków produkcji i środków transportu (innych niż samochody osobowe) wydzierżawionych lub oddanych do użytkowania w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą, wiązało się z koniecznością złożenia zabezpieczenia majątkowego [15].

Leasing to również jedną z form wykorzystywana w procesach prywatyzacji polskich przedsiębiorstw państwowych. Według art. 37 ust. 1 pkt. 3 oraz art. 38 ustawy o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych z dnia 30.08.1996 r., organ założycielski za zgodą Ministerstwa Przekształceń Własnościowych mógł zlikwidować przedsiębiorstwo, a następnie oddać jego zorganizowaną części, na czas oznaczony do odpłatnego korzystania spółce, do której przystąpiła większość pracowników likwidowanego przedsiębiorstwa. Strony mogły w takiej umowie postanowić, iż po upływie czasu, na jaki została zawarta, spółka ma prawo zakupić mienie, z którego korzysta. Warto zauważyć, iż do końca 1997 r. leasing pracowniczy zastosowano wobec 983 przedsiębiorstw, co stanowiło 66% przypadków rozpoczętej prywatyzacji bezpośredniej [16].

Należy też zwrócić uwagę, iż dopiero w 1990 roku powstały pierwsze firmy leasingowe oferujące tę usługę finansową w Polsce. W kolejnych latach tworzono kolejne spółki, z których część była spółkami „joint ventures", korzystającymi jednocześnie ze zwolnień w płaceniu podatku dochodowego. Najwięcej firm leasingowych powstało w latach 1995-1996. W 1999 roku Konferencja Przedsiębiorstw Leasingowych (obecnie Związek Przedsiębiorstw Leasingowych) szacowała, iż w Polsce działa blisko dwieście firm leasingowych. Liczba ta zmniejszyła się, gdyż w ostatnich dwóch latach rozpoczął się proces łączenia firm leasingowych. Ponadto również i w tej branży miały miejsca upadłości firm leasingowych.

1.2 Współczesne pojęcie i rodzaje leasingu

W warunkach gospodarki rynkowej rozwijająca się konkurencja zmusza firmy do podejmowania nie tylko decyzji dotyczących bieżącej działalności gospodarczej, ale

[15] por. T. Sieradzan: *Zmiany w prawie*, Przegląd Podatkowy nr 3/1991 r., s.18
[16] por. M. Serwatka: *Leasing pracowniczy w likwidacji prywatyzacyjnej przedsiębiorstw państwowych*, Miesięcznik Leasing nr 1/1996, s. 23

również, obciążonych dużym ryzykiem - decyzji inwestycyjnych, które warunkują firmie trwanie na rynku i rozwój.

Na płaszczyźnie ekonomicznej, w warunkach gospodarki rynkowej pojecie „inwestycje" rozumiane jest jako ogół nakładów skierowanych przede wszystkim na rozwój firmy lub jej modernizację, odtworzenie majątku trwałego lub na przyrost kapitałów własnych [17]. Nakłady na rozwój firmy obejmują wówczas nie tylko budowę nowych obiektów, ale również rozbudowę i modernizację istniejących obiektów oraz zakup gotowych środków trwałych. W takim właśnie obszarze pojęciowym „inwestycje" są klasyfikowane w rachunkowości i statystyce.

Każda decyzja ekonomiczna, a szczególnie decyzja inwestycyjna wiąże się ściśle ze znalezieniem źródeł jej finansowania. Inwestor ma do wyboru różne źródła zasilania finansowego (tabela 1), w tym leasing jako „szczególna forma finansowania obcego"[18].

Tabela 1
Podstawowe formy finansowania przedsiębiorstwa (z przykładami)

Formy finansowania	*Finansowanie ze środków własnych*	*Finansowanie ze środków obcych*
Finansowanie zewnętrzne	– Wkłady wspólników na podwyższony kapitał podstawowy – Finansowanie z przekształcenia majątku	– Kredyt bankowy – Emisja dłużnych papierów wartościowych np. obligacje – Pożyczka od wspólników – Leasing – Finansowanie z przekształcenia majątku
Finansowanie wewnętrzne	– Tezauryzacja zysków - (samofinansowanie z zysku)	– Specjalne odpisy amortyzacyjne

Źródło: opracowano na podstawie: J. Hundsdoerfer, M. Jamroży: Wpływ podatków na decyzje finansowe przedsiębiorstw - Przegląd Podatkowy Nr 2/2001 r., s.14 oraz A. Bielawska: Finanse przedsiębiorstw – teoria i praktyka, Wyd. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego - rozprawy i studia nr 348, Szczecin 2000 r., s. 57

Powszechnie znanymi i stosowanymi źródłami finansowania działalności bieżącej i inwestycyjnej są: wykorzystanie środków własnych, skorzystanie z pożyczki inwestycyjnej np. z funduszów specjalnych lub instytucji finansowych, albo też rozszerzenie spółki o nowych inwestorów, emisja akcji lub obligacji oraz wykorzystanie kredytu bankowego. Istnieje także możliwość wykorzystania z alternatywnych źródeł finansowania tj.: utworzenie spółki „joint venture" (pozyskanie kapitału z zagranicy), albo też skorzystanie z leasingu, faktoringu lub forfaitingu, czy wykorzystanie venture capital lub franchisingu.

[17] por. W. Sasin: *Kredyt, leasing czy dzierżawa*, Wyd. Framax Skierniewice 2000r., s.9

1.2.1 Pojęcie i istota leasingu

"Leasing" to angloamerykański rzeczownik stosowany na świecie jako „terminus technicus" i pochodzi od wyrazu "*lease*", co oznacza "wynajmowanie, dzierżawienie" [18].

Przegląd literatury przedmiotu pozwala zauważyć, iż pojęcie leasingu jest różnie definiowane przez poszczególnych autorów. Najczęściej, leasing jest uznawany za szczególną formą finansowania inwestycji, umożliwiająca inwestorowi dostęp do dóbr inwestycyjnych, bez konieczności angażowania dużych środków na ich zakup[19]. W takim podejściu, leasing jest przedstawiany jako alternatywa dla innych źródeł finansowania takich jak: kapitały własne, kredyty bankowe czy zakup na raty.

W literaturze pojawiają się również inne określenia np.: leasing jako stosunek prawno-gospodarczy, leasing jako specyficzny kredyt rzeczowy [20], dalej leasing jako źródło pozyskania kapitału obcego [21], czy leasing jako surogat kapitału [22]. Poniżej przedstawione zostaną wybrane definicje i stanowiska poszczególnych autorów.

A. Rutkowski przedstawia leasing jako pewnego rodzaju kredyt rzeczowy, który umożliwia korzystanie przez leasingobiorcę z określonego obiektu, w określonym w umowie czasie, w zamian za opłaty leasingowe [23].

Z kolei, A. Komosa definiuje leasing jako sposób finansowania przedsięwzięć związanych z użytkowaniem, który jednak nie oznacza nabycia, dzierżawy czy najmu środka trwałego i dóbr konsumpcyjnych. Leasing jest „formą odpłatnego udostępnienia do użytkowania środków trwałych i dóbr konsumpcyjnych w zamian za opłaty leasingowe." Po wygaśnięciu umowy osoba korzystająca z przedmiotu leasingu może nabyć przedmiot leasingu, najczęściej na zasadzie pierwokupu [24].

R. Rozwałaka, M. Ankiewicz traktują leasing jest stosunek prawno-gospodarczy, w którym jedna strona tzw. „finansujący" (leasingodawca) zobowiązuje się przekazać drugiej stronie tzw. „korzystającemu" (leasingobiorcy), na czas oznaczony, określoną w umowie rzecz, w zamian za zapłatę umówionych opłat leasingowych, przy czym rzecz ta pozostaje przez cały czas trwania umowy własnością finansującego [25].

W literaturze przedmiotu można również spotkać stanowisko, iż leasing jest „obcą

---

[18] zob. W. Sasin: *Kredyt, leasing czy dzierżawa*, Wyd. Framax Skierniewice 1998, s.8
[19] zob. G. Cieloch: *Leasing – rozwój i stan obecny regulacji prawnej na świecie i w Polsce*, Miesięcznik Leasing nr 8/95 r. , s. 12
[20] por. A. Rutkowski: *Zarządzanie finansami*, Wyd. PWE Warszawa 2000r., s. 303
[21] por. W. Sasin: *Nowe zasady leasingu*, Wyd. Framax Skierniewice 2003r., s. 8
[22] por. T. Łuczko: *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*, Wyd. PWN Poznań 2001r. , s. 165
[23] por. A. Rutkowski: *Zarządzanie...* , s. 303
[24] por. A, Komosa: *Słownik ekonomiczny*, Wyd. Ekonomi 1999 r. , s. 68
[25] por. R. Rozwałaka, M. Ankiewicz: *Leasing w praktyce*, Wyd. Zrzeszenia Prawników 2000r., s.13

własnością i substytutem majątku" [26]. T. Łuczko wskazuje, iż pokrycie zapotrzebowania przedsiębiorstwa na kapitały następuje najczęściej w wyniku powiększenia rozmiarów kapitału własnego lub pozyskania kapitału obcego. Alternatywnym rozwiązaniem jest oszczędzanie kapitału za pomocą jego surogatów to jest np. poprzez leasing obcego czynnika produkcji, czyli pozyskanie kapitału w formie rzeczowej, a nie finansowej. W ten sposób własny środek produkcji przedsiębiorstwa zostaje zastąpiony przez instrument ekonomiczny, jakim są „usługi obce przedsiębiorstwa" [27].

W krajach OECD również widoczne są różnice w traktowaniu leasingu, a definicja leasingu nie jest jednolita. Rzadko też istnieją przepisy prawne regulujące tę instytucję w sposób całościowy. Ponadto cechą charakterystyczną leasingu w skali światowej jest zdecydowana przewaga regulacji publicznoprawnych (prawo podatkowe, dewizowe, celne itd.), przy niemal zupełnym pominięciu aspektów cywilnoprawnych.

W Stanach Zjednoczonych zgodnie z art. 2A Jednolitego Kodeksu Handlowego przez "transakcję leasingu" rozumie się przeniesienie za wynagrodzeniem prawa do posiadania i użytkowania towarów przez oznaczony czas. Wyłączono z tego pojęcia wszelkie transakcje sprzedaży lub inne mające na celu rzeczowe zabezpieczenie wierzytelności. Odróżnienie leasingu i sprzedaży oparte jest na skutkach obu transakcji - umowa nie jest sprzedażą, jeżeli w jej wyniku nie następuje przeniesienie prawa własności. Natomiast leasingiem nie jest umowa oddania rzeczy na czas oznaczony bez prawa jej wcześniejszego rozwiązania, jeżeli np. czas jej trwania odpowiada okresowi gospodarczej używalności rzeczy lub leasingobiorcy przysługuje opcja zakupu za symboliczną kwotę. W prawie amerykańskim leasing zawsze wiąże się z obowiązkiem zwrotu rzeczy po zakończeniu umowy.

We Francji "leasing (finansowy)" traktuje się jako umowę najmu dóbr wyposażeniowych, narzędzi i nieruchomości przeznaczonych do użytku zawodowego i nabytych w celu wynajmu przez przedsiębiorstwo pozostające ich właścicielem, gdy umowa ta przyznaje najemcy uprawnienie zakupu całości lub części najętych dóbr za cenę uwzględniającą całkowite lub częściowe dokonane płatności czynszu".[28]

W prawie niemieckim przez leasing rozumie się umowę zawartą na czas określony, w którym to czasie nie może ona zostać rozwiązana. Użytkownik przedmiotu leasingu płacąc czynsz pokrywa w czasie trwania umowy koszty nabycia i produkcji oraz wszystkie koszty uboczne wraz z kosztami finansowania firmy leasingowej. Dopuszcza się jednak na mocy Zarządzenia Federalnego Ministra Finansów z 22.12.1975 roku, konstrukcję umów

[26] por. O. Hahn: *Finanzwirtschaft*, Munchen 1975 r., s. 148
[27] por. T. Łuczko: *Kapitał obcy...* , s. 165
[28] por. G. Cieloch: *Leasing – rozwój i stan prawny,* Miesięcznik Leasing nr 8/95 r., str.12

częściowo amortyzujących się, gdzie koszty poniesione przez firmę leasingową (dawcę) zostają pokryte jedynie w pewnej części określonej między stronami lub umowę z przedpłatą na poczet dzierżawy i umowę z modelem funduszy [29].

Prawo angielskie uznaje za "leasing" umowę, na mocy, której przez cały czas jej trwania sprzęt, będący jej przedmiotem, pozostaje własnością dawcy. Jeśli natomiast w umowie zawarto klauzulę o przejściu własności na nabywcę to transakcję taka traktuje się jako sprzedaż warunkową.[30]

Podstawą prawną dla umów leasingowych w Belgii jest dekret królewski nr 55 z 10 listopada 1967r. odwołano się w nim do ustawowego wzorca, jakim jest umowa najmu rzeczy. Dodatkowo jednak wprowadzono pewne ograniczenia. Najemca musi używać dobra wyłącznie w celach zawodowych, a umowa jest zawierana na czas gospodarczej używalności przedmiotu. Suma opłata leasingowych musi odpowiadać początkowej wartości przedmiotu leasingu, a jego cena w chwili sprzedaży po zakończeniu okresu umowy powinna być rynkowa. [31]

Najpełniejsze uregulowanie leasingu w Europie odnajdujemy w dekrecie nr 171 portugalskiego ministra finansów. W Portugalii prawo o leasingu przyjmuję, iż wynajmujący nie musi zakupić rzeczy od osoby trzeciej, może natomiast zobowiązać się do wytworzenia jej we własnym zakresie. Fakt ten powoduje rozszerzenie możliwości, jakie daje umowa leasingu finansowanego, ponieważ oprócz leasingu pośredniego obejmuje również pewne odmiany leasingu bezpośredniego.

Organizacja "Leaseurope" zrzeszająca związki spółek zajmujących się leasingiem z 16 krajów, określiła jako „leasing ruchomych dóbr gospodarczych - transakcje, w których drogą leasingu wynajmowane są przedmioty trwałe i wyposażenie zakładów celem wykorzystania do celów produkcyjnych. Przedmioty leasingu są dla spółki zajmującej się leasingiem kupowane specjalnie dla wynajmu i pozostają ich własnością" [32]

Natomiast sformułowana przez Centrum Korporacji Transnarodowych ONZ (UNCTC) definicja leasingu stanowi „kompleksową i z reguły trójstronną transakcję, w której finansujący dokonuje zakupu dóbr inwestycyjnych (wyposażenia) na podstawie specyfikacji korzystającego, aby oddać mu następnie do używania i ewentualnego pobierania pożytków" [33].

Zgodnie zaś, z Konwencją UNIDROIT (Międzynarodowy Instytut ujednolicania Prawa Prywatnego w Rzymie) o międzynarodowym leasingu finansowym, przyjętą w Ottawie

---

[29] por. Tamże, s. 13
[30] por. Tamże, s. 13
[31] por. M. Kwiatkowski: *W każdym kraju inne regulacje*, Rzeczpospolita- dodatek pt. "Leasing w Polsce" 04/1999r., s. 21
[32] zob. E. M. : *Leasing – z doświadczeń zagranicy*, Rachunkowość nr 4/91, s.128
[33] por. M. Gołda: *Leasing – zagadnienia prawne*, Wyd. DIFIN Warszawa 1999r., s. 23

w 1988 roku „leasing finansowy jest transakcją trójstronną, w której leasingodawca zakupuje zgodnie ze specyfikacją leasingobiorcy, na warunkach z nim uzgodnionych, zakład przemysłowy, dobra inwestycyjne lub inne wyposażenie, których używanie przekazuje leasingobiorcy w zamian za zapłatę stawki leasingowej" [34]. Porównanie cech leasingu występujących w regulacjach ONZ oraz Konwencji Unidroit o międzynarodowym leasingu finansowym przedstawia poniższa tabela.

Tabela 2
Porównanie cech leasingu wg regulacji ONZ oraz Konwencji Unidroit o międzynarodowym leasingu finansowym

Leasing wedlug Centrum Korporacji Transnarodowych ONZ	**Konwencją UNIDROIT o międzynarodowym leasingu finansowym**
Wybór wyposażenia i dostawcy obciąża korzystającego.	Korzystający określa wyposażenie i wybiera dostawcę i nie musi polegać wyłącznie na wiedzy i ocenie finansującego.
Finansujący dokonuje zakupu wyposażenia na podstawie umowy leasingu a następnie oddaje wyposażenie do użytkowania korzystającemu.	Finansujący nabywa przedmiot leasingu na podstawie i w związku z umowa.
Finansujący i korzystający zawierają umowę leasingu na czas oznaczony przy uwzględnieniu okresu amortyzacji wyposażenia.	Przy ustalaniu okresu umowy leasingowej uwzględnia się amortyzację całości lub znacznej części wartości przedmiotu leasingu.
Korzystający używa i pobiera ewentualne pożytki z wyposażenia wykorzystywanego wyłącznie w celach zarobkowych.	Przedmiot leasingu może być wykorzystywany wyłącznie dla celów zawodowych związanych z prowadzeniem przedsiębiorstwa, a nie w celach osobistych, rodzinnych ani ten nie we własnym gospodarstwie domowym.
Finansujący jest właścicielem wyposażenia przeznaczonego do korzystania przez kontrahenta.	Korzystający przyjmuje na siebie wszelkie ryzyko i ciężar związany z używaniem i posiadaniem rzeczy.
W czasie umowy lub po jej zakończeniu stronom mogą przysługiwać różne opcje jej kontynuacji lub zakończenia.	W umowie (na zasadach fakultatywności) może być zawarta klauzula, że leasingobiorca zakupi przedmiot leasingu po zakończeniu umowy, może przedłużyć umowę na dalszy okres lub też może wskazać inny sposób zagospodarowania przedmiotu leasingu.

Źródło: opracowanie własne na podstawie M. Gołda „Leasing – zagadnienia prawne" Wyd. DIFIN Warszawa 1999r., s. 23 oraz Janusz Ostaszewski "Kontrowersje wokół leasingu" Przegląd Podatkowy nr 2/1993 r., str.18

Analiza cech zawartych w obu regulacjach pozwala zauważyć, iż w wielu elementach regulacje są zbieżne. Różnice widoczne są w przeniesieniu obowiązków i praw stron transakcji oraz czasie trwania umowy leasingu, gdyż według standardów ONZ umowa powinna w zasadzie pokrywać się z okresem amortyzacji przedmiotu leasingu.

[34] zob. K. Kruczalak: *Leasing i jego gospodarcze zastosowanie*, Wyd. „LEX" Gdańsk 1993, s.55

W Polsce, do 9 grudnia 2000 roku przyjmowano definicję leasingu według Międzynarodowego Standardu Rachunkowości nr 17. W myśl tego standardu "leasing to umowa na mocy, której jedna strona (zwana leasingodawcą) przekazuje drugiej stronie (leasingobiorcy) prawo do użytkowania określonego dobra (środka trwałego), w określonym czasie w zamian za określone płatności" z reguły z zastrzeżeniem zwrotu. W myśl tej definicji leasing jest sposobem na używania rzeczy i pobieranie z niej pożytków, nie będąc jej właścicielem. Daje to dużym firmom możliwość zaoszczędzenia środków finansowych potrzebnych na zakup odpowiedniego sprzętu, a małym nabycie dóbr inwestycyjnych, na które po prostu "nie byłoby ich stać". Leasing nie zmniejsza zdolności kredytowej firmy, a procedura załatwienia formalności z reguły jest prostsza i krótsza niż w przypadku starania się o kredyt bankowy[35].

Ustawa z 26 lipca 2000r. o zmianie kodeksu cywilnego, która weszła w życie 9 grudnia 2000 r. uregulowała umowę leasingu na gruncie polskiego prawa cywilnego. Kodeks cywilny przez umowę leasingu rozumie: *„umowę, w której finansujący zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, nabyć rzecz od oznaczonego zbywcy na warunkach określonych w tej umowie i oddać te rzeczy 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"* [36].

Słowo "leasing" tłumaczone z języka angielskiego oznacza "najem, dzierżawę". Jednak należy wskazać, iż leasing nie jest ani dzierżawą ani najmem. Jest specyficzną i mieszaną formą pozyskania majątku, łączącą w sobie cechy najmu, dzierżawy, wypożyczenia, sprzedaży ratalnej i pożyczki [37]. Leasing nie może być utożsamiany z którąś z powyższych umów cywilnoprawnych, stąd też by podkreślić jego specyfikę ustawodawca nie wprowadził w ustawie polskiego odpowiednika słowa „leasing".

Przegląd definicji leasingu, pozwala autorce wskazać, iż generalnie, leasing polega na odpłatnym użytkowaniu lub używaniu przez leasingobiorcę (korzystającego) rzeczy, która nie jest jego własnością. Przez cały czas trwania umowy leasingu przedmiot umowy pozostaje własnością leasingodawcy (finansującego), dzięki temu zabezpieczone są jego interesy. Leasingobiorca natomiast, płacąc opłaty leasingowe i nie dokonując zakupu użytkowanej rzeczy, wykorzystuje ją do swoich celów gospodarczych. Opłata leasingowa płacona przez leasingobiorcę jest najczęściej tak ustalona, że w umówionym okresie dawca

[35] zob. D. Załupka i M. Żyniewicz: *Zanim podpiszesz umowę leasingu*, Wyd. Ekspert Wroclaw 1995 r., s.7
[36] por. Ustawa z 26 lipca 2000r. zmiana kodeksu cywilnego – tytuł XVII, art. 709 (1)
[37] zob. W. Sasin: *Kredyt, leasing czy dzierżawa*, Wyd. Framex Skierniewice 1998 r., s. 47

otrzymuje nie tylko zwrot kapitału, lecz także koszty leasingu i zysk.

Ideą leasingu jest także przewidziane dla korzystającego prawo zakupu (opcja zakupu) albo odnowienie lub przedłużenie umowy (choć nie we wszystkich krajach prawa takie nie są przewidziane [38]).

1.2.2 Przedmioty leasingu

Literatura przedmiotu oraz praktyka gospodarcza w zakresie zawieranych umów leasingowych wskazuje, iż przedmiotem leasingu mogą być w zasadzie wszelkie rzeczy ruchome, nieruchomości, dobra materialne oraz prawa, a nawet personel. Niemniej jednak najczęściej wypożyczane w leasingu przedmioty i obiekty charakteryzują się pewnymi właściwościami, np.: dużą trwałością, przez co mogą być użytkowane przez więcej niż jednego użytkownika, stosunkowo łatwo dają się przemieszczać oraz mają wartość niezależną od przedsięwzięcia, w którym są aktywnie angażowane. Ponadto, przedmiotem leasingu mogą być zarówno nowe jak i używane środki trwałe, a leasingobiorca sam wskazuje dostawcę i rodzaj leasingowanego urządzenia[39].

Wśród przedmiotów leasingu można wymienić: dobra konsumpcyjne, dobra inwestycyjne, nieruchomości, wartości niematerialne i prawne, przedsiębiorstwa a także personel.

Dobra inwestycyjne (np. środki transportowe, maszyny produkcyjne, biurowe lub elektronicznego przetwarzania danych, linie technologiczne, statki powietrzne, tabor kolejowy itp.) oraz nieruchomości są najczęściej przedmiotem leasingu, z którego korzystają głównie przedsiębiorstwa. Obiekt leasingowany służy wówczas celom zarobkowym, zaś czas trwania umowy odpowiada na ogół bardzo ostrożnie ocenianemu okresowi użyteczności dobra. W praktyce gospodarczej zdarza się, również, że przedmiotem leasingu jest całe przedsiębiorstwo. Tego typu umowy były w Polsce jedną z metod prywatyzacji przedsiębiorstw i są zawierane z pracownikami, którzy tworzą tzw. „spółki pracownicze".

Z kolei dobra konsumpcyjne (np. samochody, jachty, dobra trwałego użytki m.in. pralki, lodówki, telewizory) są najczęściej przedmiotem umów leasingowych, zawieranych przez osoby prywatne, a leasingowany obiekt nie służy w zasadzie do celów zarobkowych. Warto zauważyć, iż tego typu umowy leasingowe na dobra konsumpcyjne można w Polsce zawierać od 9.12.2000 r., bowiem dopiero regulacja cywilnoprawna leasingu umożliwiła

[38] zob. I. Ożóg: *Leasing – istota i rodzaje*, Przegląd Podatkowy nr 8/93, sierpień 1993 r., s.16
[39] por. Tamże, s.16

zawieranie umów konsumenckich.

Specyficznym, choć coraz częściej spotykanym w Polsce, a często występującym w krajach Europy Zachodniej "przedmiotem " leasingu jest personel.

Omówione powyżej grupy rodzajowe bez przeszkód mogą stanowić przedmioty leasingu w większości krajów Unii Europejskiej. W Polsce natomiast po 9.12.2000 roku, niektóre z powyżej wymienionych grup rodzajowych, zgodnie z ustawową regulacją umowy leasingowej w Kodeksie cywilnym, zostały wyłączone z katalogu „przedmiotów leasingu". Dodatkowo warto zauważyć, iż obowiązująca regulacja cywilnoprawna nie jest również tożsama z wprowadzonymi regulacjami podatkowymi i regulacją leasingu na gruncie rachunkowości, o czym dalej.

Przedmiotem leasingu w świetle Kodeksu cywilnego, mogą być tylko rzeczy, które są na tyle wyodrębnione, że mogą być traktowane w obrocie jako dobra samoistne. Mogą to, więc być rzeczy ruchome (np.: maszyny, urządzenia, środki transportu) oraz nieruchomości (gruntowe – zabudowane i niezabudowane, budynkowe, lokalowe). Przedmiot umowy leasingu mogą być również rzeczy złożone (np. linie technologiczne), a także zbiory rzeczy stanowiące gospodarczą całość. Nie mogą być natomiast przedmiotem leasingu dobra materialne oraz prawa. Z tego też względu przedmiotem leasingu nie może być przedsiębiorstwo oraz gospodarstwo rolne, bowiem w ich skład poza obiektami materialnymi wchodzą również prawa i obowiązki oraz inne dobra podlegające prawnej ochronie tj.: znak towarowy, patenty, licencje [40]. Tym samym, istniejący w doktrynie spór, co do charakteru prawnego umowy leasingu przedsiębiorstwa został rozstrzygnięty i w myśl Kodeksu cywilnego umowa taka jest umową dzierżawy.

W ustawach podatkowych definicja „przedmiotu leasingu" jest szersza, niż w regulacji cywilnoprawnej. Dla celów podatkowych przedmiotem umowy leasingu mogą być oddane do odpłatnego używania albo używania i pobierania pożytków, podlegające amortyzacji: środki trwałe, wartości niematerialne i prawne oraz grunty [41]. Tym samym regulacja podatkowa umowy leasingu rozszerzyła zakres przedmiotowy o elementy stanowiące wartości niematerialne i prawne (np. patenty, licencje, oprogramowanie komputerów,) oraz grunty, które nie podlegają amortyzacji podatkowej ani bilansowej. Warto wskazać, iż do amortyzowanych środków trwałych zalicza się również inwestycje w obce środki trwałe, a także budynki i budowle wybudowane na cudzym gruncie. Ponadto regulacje podatkowe leasingu nie ograniczają przedmiotu leasingu do rzeczy nowych, tym samym przedmiotem umowy mogą być również rzeczy używane i ulepszone.

---

[40] por. L. Jaworski: *Umowa leasingu w Kodeksie cywilnym*, Rachunkowość z komentarzem Nr 5/2001, s. 6
[41] por. B. Ogrodowczyk: *Nowe przepisy podatkowe o leasingu*, Rachunkowość Nr 11/2001, s. 685

Porównanie regulacji podatkowej „przedmiotu leasingu" oraz ustawy o rachunkowości pozwala wskazać kolejne niespójności. W ustawie o rachunkowości do środków trwałych zalicza się np.: inwentarz żywy, natomiast dla celów podatkowych inwentarz żywy nie jest kwalifikowany do środków trwałych. Tym samym inwentarz żywy, który przed 2000 r. był przedmiotem umowy leasingu (w roku 1999r. zawarto w Polsce umowę leasingu, którego przedmiotem były konie wyścigowe) obecnie, nie może stanowić przedmiotu leasingu, gdyż nie podlega amortyzacji podatkowej, mimo, iż jest amortyzowany bilansowo.

Funkcjonujące regulacje cywilnoprawna, podatkowa i rachunkowa jak wykazano powyżej są niespójne, mimo, iż były uchwalane i wchodziły w życie w rocznych odstępach czasu. Sytuacja taka powoduje dodatkowe problemy, narażając zawierających umowę leasingową na brak pewności i ryzyko interpretacji urzędowej szczególnie ze strony organów podatkowych. Często też zmusza do prowadzenia podwójnej księgowości podatkowej i bilansowej

1.2.3 Uczestnicy transakcji leasingowej

Leasing jest szczególną formą finansowania inwestycji, umożliwiającą inwestorowi dostęp do dóbr inwestycyjnych, bez konieczności ich zakupu w zamian za uzgodnione ratalne opłaty. W ramach leasingu jedna strona uzyskuje możliwość użytkowania rzeczy będącej przedmiotem umowy, nie nabywa natomiast prawa własności tej rzeczy. Druga zaś strona transakcji, właściciel leasingowanego dobra, otrzymuje w zamian za udostępnienie przedmiotu leasingu opłaty leasingowe.

Wyróżnić można dwa znaczenia leasingu w tzw. wąskim i szerokim znaczeniu. „Leasing" w wąskim znaczeniu to operacja handlowa, w której od początku do końca występują dwie strony tj. właściciel rzeczy (leasingodawca lub finansujący) i leasingobiorca (korzystający). Z kolei, w szerokim znaczeniu „leasing" obejmuje transakcję polegającą na oddaniu przez jedną stronę, drugiej stronie rzeczy do odpłatnego korzystania. Przez transakcję rozumie się przy tym operację handlową o znacznej skali, która może sprowadzać się do jednego aktu gospodarczego lub stanowić łańcuch takich aktów, składających się na większe przedsięwzięcia gospodarcze, w którym występuje szereg podmiotów gospodarczych.

W transakcjach leasingu w wąskim znaczeniu występują dwie strony:

- *Finansujący* – w dotychczasowej praktyce gospodarczej najczęściej określany leasingodawcą, gdyż jest właścicielem aktywów będących przedmiotem transakcji. W krajach Unii Europejskiej zwany Lessorem (dawcą)

- *Korzystający* - w praktyce gospodarczej najczęściej określany leasingobiorcą, gdyż jest użytkownikiem przedmiotu leasingu. W krajach Unii Europejskiej odpowiednio zwany Lessee (biorcą).

Ustawodawca odszedł od tradycyjnie używanych dotąd w obrocie nazw stron transakcji, tj.: leasingodawca i leasingobiorca. Określenia te upowszechniły się w praktyce, stąd w obecnie zawieranych umowach pojawia się jeszcze niejednolite nazewnictwo (niektórzy kontrahenci posługują się tradycyjnymi nazwami lub funkcjonują podwójne określenia).

Zmiana określeń stron w leasingu, spowodowała pewne zamieszanie w sferze obrotu gospodarczego, szczególnie, gdy w ramach transakcji leasingowej pojawia się bank, który finansuje transakcje. Zdaniem autorki stosowane dotąd określenia wydają się być prawidłowe i zarazem wiernie wskazywały na istotę podstawowych zachowań stron objętych treścią umowy (leasingodawca oddaje, a leasingobiorca bierze rzecz w leasing). Nazwanie jednej ze stron korzystającym wydaje się trafne, natomiast określenie „finansujący" budzi zastrzeżenia chyba, że ustawodawcy chodziło o podkreślenie kredytowej funkcji świadczenia strony nabywającej daną rzecz. Wydaje się, że określenie „udostępniający" byłoby bardziej trafne i oddawało zakres obowiązków strony. Ponadto, co ważniejsze nie powodowałoby niejasności w sytuacji, gdy w niektórych rodzajach transakcji leasingowej pojawia się bank jako podmiot finansujący i na którego przechodzi własności przedmiotu leasingu w razie nie wywiązania się z umowy kredytowej pomiędzy firmą leasingową a bankiem.

W tradycyjnej umowie leasingowej jak wskazano występują dwie strony finansujący i korzystający. W Polsce *finansującym (leasingodawcą)* jest wyspecjalizowana firma świadcząca usługi finansowe lub agenda banku. Regulacja umowy leasingu w kodeksie cywilnym (art. 709^1 k.c.) określiła „finansującego" jako podmiot, który zawiera umowę leasingową „w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa". Sformułowanie takie wskazuje na zorganizowany, ciągły i profesjonalny charakter działalności prowadzonej przez finansującego, wymagając od niego uzyskanie statusu „przedsiębiorcy".

W myśl ustawy Prawo działalności gospodarczej, przedsiębiorcą są osoby fizyczne, prawne oraz niemające osobowości prawnej spółki prawa handlowego, które zawodowo i we własnym imieniu podejmują i wykonują działalność gospodarczą. Za przedsiębiorców uznaje się również wspólników spółki cywilnej w zakresie wykonywanej przez nich działalności. Ustawa określa również pojecie działalności gospodarczej jako działalność zarobkową i ciągłą, prowadzoną we wskazanych rodzajach działalności [42].

[42] zob. Ustawa z 19.11.1999r. –Prawo działalności gospodarczej , Dz.U. nr 101, poz. 1178, art. 2

Forma prawna leasingodawcy może być dowolna, ale praktyka gospodarcza wskazuje, iż najczęściej mamy tu do czynienia ze spółkami prawa handlowego tj. spółką z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółką akcyjną. Z punktu widzenia leasingobiorcy forma prawna leasingodawcy nie jest bez znaczenia. W przypadku firm leasingowych posiadających osobowość prawną, potencjalny leasingobiorca ma możliwość uzyskania informacji na temat kondycji finansowej ewentualnego partnera, jego działalności i historii. W ramach Krajowego Rejestru Sądowego istnieje rejestr przedsiębiorców, gdzie gromadzone są informacje o kapitale spółki, organach oraz informacje dotyczące działalności spółki. Ponadto każda spółka ma obowiązek przedstawiania, co roku bilansu i sprawozdań finansowych. Każdy zainteresowany ma prawo wglądu w te dokumenty.

Definicja umowy leasingu zawarta w Kodeksie cywilnym, wskazuje, iż finansujący zobowiązuje się nabyć rzecz wskazaną przez korzystającego, od producenta, dostawcy, dealera itd. celem oddania go w leasing. Mamy wiec do czynienia z trójpodmiotowym stosunkiem prawnym. Finansujący musi nabyć przedmiot leasingu od zbywcy, a nie może sam go wytworzyć. Nie jest więc producentem przedmiotu leasingu. Praktyka gospodarcza w zakresie leasingu w ostatnich kilkunastu latach wskazywała jednak, iż leasingodawcami są również przedsiębiorstwa wytwarzające samodzielnie określone obiekty majątku trwałego (producenci). Możliwość taka pozwalała im zwiększyć obroty i zyski, przyciągając klientów, dla których leasing obiektu jest dogodniejszy niż kupno. Regulacja umowy leasingowej w kodeksie cywilnym mimo wcześniejszych wymogów nabycia rzeczy od zbywcy, zawiera jednak wyjątek i nadal zezwala na tego rodzaju leasing producencki, co potwierdza dyspozycja art. 709^{18} k.c. [43]

Natomiast poza regulacją kodeksową pozostał tzw. leasing powierniczy, czyli sytuacja, w której finansujący oddaje w leasing przedmioty cudze, niestanowiące jego własności. Podobnie nie jest możliwe zawarcie umowy leasingu w sytuacji, gdy finansujący nabył rzecz w celu innym niż oddanie go w leasing, a dopiero potem zdecydował się go wyleasingować oraz w sytuacji, gdy finansujący odzyskał przedmiot leasingu po zakończeniu umowy leasingowej, gdyż świadczenia korzystającego byłoby niższe niż cena nabycia przedmiotu leasingu [44].

Drugą stroną umowy leasingowej jest *korzystający (leasingobiorca)*. W odniesieniu do korzystającego, Kodeks cywilny nie przewiduje ograniczeń podmiotowych. W zasadzie może być nim zarówno przedsiębiorca, jak i osoba fizyczna nieprowadząca żadnej działalności gospodarczej. Regulacja kodeksowa stanowi novum w stosunku do

[43] zob. Z. Huszcz : *Umowa leasingu*, Monitor Prawniczy Nr 2/2001 s.78
[44] Ibidem, s. 78

dotychczasowej praktyki, opartej na „dwustronnie profesjonalnym", a więc gospodarczym charakterze stron. Regulacja kodeksowa sprawiła, iż leasing trafił również do obrotu konsumenckiego. Jednak należy w tym miejscu podkreślić fakt, iż ze względów podatkowych z leasingu korzystają przede wszystkim podmioty prowadzące działalność gospodarczą.

Forma prawna korzystającego, nie ma w zasadzie znaczenia dla finansującego, gdyż ważna jest przede wszystkim odpowiednia "zdolność kredytowa". Istotne natomiast jest to, kto występuje w imieniu firmy, czy osoba reprezentująca ma prawo do podpisania umowy i czy jej podpis jest wystarczający, aby umowa nabrała mocy. Gdy mamy do czynienia ze spółką prawa handlowego osoby te figurują na wypisie z rejestru jako uprawnione do działania w jej imieniu, są to członkowie zarządu i prokurenci. W przypadku spółek cywilnych umowę podpisują wszyscy wspólnicy. Pamiętać należy, że "czynności przekraczające zakres zwykłego zarządzania, a dokonana przez jednego z małżonków, pozostających we wspólnocie majątkowej, wymaga pisemnego potwierdzenia przez drugiego małżonka". Finansujący skrupulatnie badają uprawnienia osób występujących jako reprezentanci, gdyż umowa podpisana przez osoby do tego nieupoważnione jest nieważna [45].

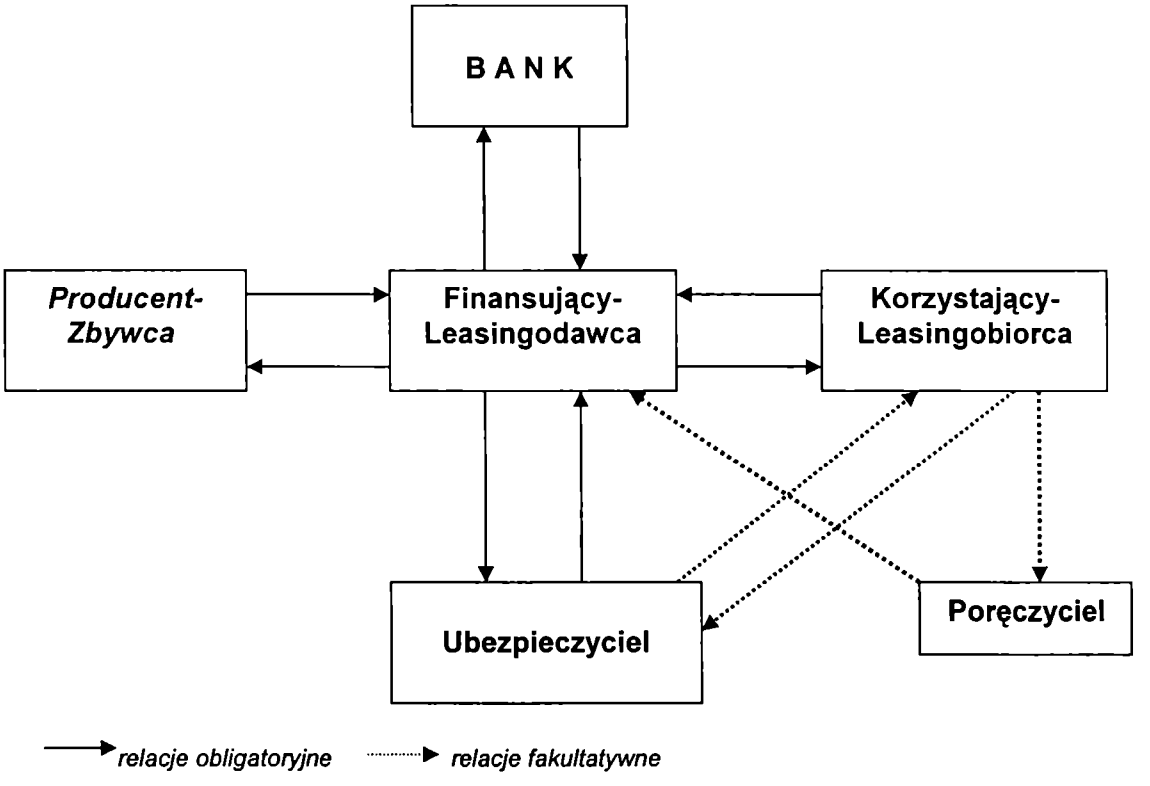
W miarę upowszechniania się leasingu krystalizuje się specjalizacja firm zajmujących się leasingiem. Jednocześnie transakcje leasingowe coraz częściej mają charakter złożony (nie jest to często umowa dwustronna) Składają się na nią jeszcze inne umowy m.in.: umowa kupna-sprzedaży z dostawcą sprzętu, umowa z bankiem finansującym transakcję lub umowa z bankiem o wykup wierzytelności, umowa ubezpieczenia leasingowanego sprzętu itd. Oczywiście zasadniczym elementem jest tutaj umowa leasingu, jednak transakcja leasingu powinna być traktowana jako operacja handlowa, na którą składa się wiele aktów prawnych i zdarzeń. Wśród wielu umów składających się na transakcję leasingu poza finansującym i korzystającym występują również inne podmioty, którymi są w szczególności: poręczyciel leasingobiorcy (o tym czy potrzebny jest poręczyciel stanowi umowa leasingu), dostawca sprzętu, bank, towarzystwo ubezpieczeniowe. Przebieg klasycznej umowy leasingowej przedstawia rysunek 1.

Korzystający poprzez leasing uzyskuje dostęp do środków produkcji w zamian za uiszczanie okresowej opłaty leasingowej z bieżących dochodów, dzięki wykorzystaniu udostępnionych mu maszyn i urządzeń. W sytuacji jednak, gdy korzystający nie spełnia warunków stawianych przez finansującego, co do swojej zdolności kredytowej tzn. nie może udokumentować odpowiednich obrotów i dochodów, transakcja może dojść do

[45] zob. D.Załupka, M.Żyniewicz „ Leasing ABC oraz D" Wyd. Ekspert Wrocław 1999r., s.15

skutku pod warunkiem, że przedstawi on poręczyciela, który te warunki spełni. Poręczycielem może być inna spółka, która zgodzi się przyjąć na siebie ciężar długu korzystającego w przypadku jego niewypłacalności. Osoby reprezentujące poręczyciela muszą być do tego uprawnione [46].

Rysunek 1
Uczestnicy transakcji leasingowej



Źródło: opracowanie na podstawie: A.Rutkowski „Zarządzanie finansami" Wyd. PWE 2000 r., s.304 oraz D.Załupka, M. Żyniewicz „Leasing ABC oraz D – wszystko o ekonomicznych i podatkowych aspektach leasingu" Wyd. Unimex Wrocław 1999 r., s. 19

W transakcji leasingowej ważną rolę pełni dostawca (zbywca). Zbywcą przedmiotu leasingu może być producent, wykonawca, importer, handlowiec, dealer, a nawet właściciel rzeczy nieprowadzący działalności gospodarczej. Powstaje, więc trójstronny stosunek prawny, a umowa leasingu i umowa nabycia przedmiotu leasingu ma ze sobą ścisły związek. Wyboru przedmiotu leasingu i jego dostawcę dokonuje korzystający. Ponadto finansujący podpisując umowę leasingu ceduje na korzystającego, prawa z tytułu gwarancji i rękojmi. W przypadku wadliwego działania sprzętu, kłopotów z serwisem itp. dochodzi on swych praw bezpośrednio u dostawcy, a nie u finansującego, chociaż to on jest faktycznym właścicielem sprzętu. W praktyce zdarza się, iż firmy leasingowe polecają określonych dostawców (producentów, dealerów itd.), bowiem często współpracują z firmami oferującymi typowe, najczęściej leasingowane środki trwałe i mają możliwość

[46] zob. D.Załupka, M.Żyniewicz: *Leasing ABC oraz D*, Wyd. Ekspert Wrocław 1999r., s.16

uzyskania rabatów. Jednakże ostateczną decyzje o wyborze dostawcy i jego wskazanie jest prawem korzystającego[47].

Firma leasingowa zawierająca wiele umów i nabywając drogie maszyny i urządzenia szybko straciłaby płynność finansową, gdyby nie posiłkowała się obcym kapitałem. Niezbędna staje się obecność banku, który pełni rolę podmiotu faktycznie finansującego transakcję. Odbywa się to na zasadzie wykupu przez bank przyszłych należności z tytułu zawartych umów leasingu. Firma leasingowa dostosowuje swoje warunki finansowe (proponowane klientom) do warunków, jakie stawia bank. Wysokość opłat musi być tak skalkulowana, aby po sprzedaniu ich jako wierzytelności bankowi, leasingodawcy pozostał jeszcze jakiś zysk. Bank określa również wymogi dotyczące leasingobiorcy, czyli dokumenty jakie ma przedstawić, zabezpieczenia (weksle, kaucja), obroty, dochody itp.[48]

Ponadto leasingowany przedmiot powinien być także ubezpieczony od kradzieży, pożaru, czy zniszczenia – stąd kolejnym podmiotem, który pojawia się w transakcji leasingowej jest firma ubezpieczeniowa. Kwestia ta jest szczególnie ważna dla korzystającego, gdyż uszkodzenie czy zniszczenie przedmiotu leasingu nie zwalnia go od płacenia opłat leasingowych. Firmy leasingowe dopuszczają dwie możliwości ubezpieczenia sprzętu: klient sam wybiera towarzystwo ubezpieczeniowe i ubezpiecza przedmiot w imieniu finansującego (właściciela) lub finansujący ubezpiecza sprzęt wliczając cenę polisy w cenę leasingu [49].

Dokonana analiza stron występujących w transakcji leasingowej wskazuje, iż realizacja umowy leasingowej jest procesem złożonym, w którym uczestniczy z reguły wiele podmiotów.

1.2.4 Rodzaje i formy leasingu

W praktyce gospodarczej, zwłaszcza w krajach wysoko rozwiniętych, stosowane są przeróżne formy i rodzaje leasingu. W warunkach gospodarki polskiej, która w 1990 roku rozpoczęła tworzenie podstaw funkcjonowania wolnego rynku w sferze pieniądza, kapitału, ziemi, inwestycji, towarów i usług, zaistniały dotychczas tylko niektóre formy i rodzaje umów leasingowych.

Zanim przedstawione zostaną różnice między poszczególnymi rodzajami umów leasingu wspomnieć należy o elementach wspólnych charakterystycznych dla wszystkich rodzajów transakcji leasingowych. Są to następujące elementy:

---

[47] zob. L. Jaworski: *Umowa leasingu w Kodeksie cywilnym*, Rachunkowość z komentarzem Nr 5/2001 s.7
[48] zob. D. Załupka, M. Żyniewicz: *Leasing ABC oraz D*, Wyd. Ekspert Wrocław 1999r., s.16
[49] por. jak wyżej, s.17

- przedmiot leasingu przez cały okres trwania umowy jest własnością leasingodawcy (finansującego);
- czas trwania umowy jest ściśle określony;
- zapłata za użytkowanie dobra zawsze wyrażona w pieniądzu;
- leasingodawca nie może odebrać przedmiotu leasingu w trakcie umowy, chyba że leasingobiorca (korzystający) nie spełnia warunków zawartych w umowie [50].

W literaturze przedmiotu, najczęściej wymienia się dwie formy leasingu tj.: leasing bezpośredni i leasing pośredni oraz podział umów na dwa rodzaje: umowę leasingu operacyjnego i umowę leasingu finansowego. Podział powyższy funkcjonuje również w praktyce gospodarczej, mimo że np. w Polsce nie ma podstawy prawnej do takiego podziału leasingu - żadna z ustaw nie posługuje się określeniem „leasing operacyjny" czy „finansowy".

Przyjmując za kryterium podziału fakt, „kim jest finansujący" wyróżnia się dwie formy leasingu *tj. leasing bezpośredni* (zwanego też producenckim) i *leasing pośredni*. O leasingu bezpośrednim mówimy wówczas, gdy finansującym jest producent rzeczy, zaś przy leasingu pośrednim jako finansujący występuje firma leasingowa, która nabywa na własność rzecz od oznaczonego zbywcy.

Natomiast, jeżeli kryterium podziału umów leasingowych jest charakter zobowiązań między stronami, wówczas literatura przedmiotu wyróżnia leasing finansowy i leasing operacyjny.

Leasing finansowy (kapitałowy, ścisły) polega na odpłatnym korzystaniu z rzeczy, w czasie zbliżonym do okresu jej gospodarczej używalności z jednoczesnym zagwarantowaniem leasingobiorcy prawa pierwokupu leasingowanego dobra po okresie trwania umowy (tzw. opcja zakupu), za stosunkowo niewielką kwotę (wg aktualnej ceny po odliczeniu amortyzacji). Korzystający może zrezygnować z prawa do zakupu dobra, zawiadamiając o tym wcześniej finansującego. Korzystający na ogół nie może odstąpić od takiej umowy, natomiast odstąpienie leasingobiorcy przed upływem umowy łączy się z koniecznością zapłacenia odszkodowania dla finansującego. Istnieje także możliwość przedłużenia umowy. Przy tego rodzaju leasingu, użytkownik obiektu, a nie jego właściciel, ponosi koszty remontu, konserwacji obiektu, ubezpieczenie itp. Przedmiot leasingu zalicza się do majątku leasingobiorcy i ten ma prawo dokonywania odpisów amortyzacyjnych. Opłaty należne właścicielowi są skalkulowane tak, iż pokrywają pełne koszty nabycia składników majątkowych oraz akceptowalny przez użytkownika zysk właściciela. Wymagana jest pierwsza wpłata w wysokości 10-30% wartości leasingu.

Część opłat leasingowych zaliczyć można do kosztu uzyskania przychodów korzystającego [51].

Leasing ten odnosi się najczęściej do specjalistycznych maszyn, urządzeń samochodów, linii technologicznych. Z reguły leasing finansowy jest leasingiem pośrednim, gdyż uczestniczą w nim trzy podmioty: dostawca, leasingodawca i leasingobiorca.

Jeśli przedmiotem tego rodzaju są rzeczy dużej wartości, transakcja przybiera postać tzw. leasingu popieranego. W transakcji uczestniczą wówczas oprócz wymienionych trzech stron także popierający, którym jest kredytodawca, udzielający kredytu finansującemu. Zwrot pożyczki zabezpieczony jest przyznanym kredytodawcy prawem rzeczowym na przedmiocie leasingu oraz częścią wierzytelności finansującego z umowy leasingu. [52]

W literaturze przedmiotu można spotkać następujące rodzaje leasingu finansowego: leasing bezpośredni i pośredni, leasing sprzedażny, leasing zwrotny, leasing towarowy.

Przy leasingu finansowym pośrednim jako finansujący występuje firma leasingowa, które działa na rzecz producenta, zaś w przypadku leasingu finansowego bezpośredniego finansującym jest producent. Leasing sprzedażny występuje wówczas, gdy finansującym jest zarazem handlowcem lub dealerem przedmiotu leasingu. Natomiast o leasingu finansowym zwrotnym, możemy mówić, gdy finansujący nabywa przedmiot leasingu od jego właściciela, a następnie oddaje w leasing finansowy byłemu właścicielowi lub innemu podmiotowi, stając się pośrednikiem między producentem a ostatecznym nabywcą. Z kolei leasing towarowy łączy w ramach transakcji leasingowej trzy podmioty tj.: finansującego, korzystającego oraz pożyczkodawcę [53].

Szczególną odmianą leasingu finansowego jest tzw. "leasing odwrócony". Polega on na odwróceniu ról w końcowej fazie leasingu finansowego. Korzystający, który po zakończeniu okresu leasingowego stał się właścicielem rzeczy, przeprowadza od razu transakcję sprzedaży tej rzeczy wg aktualnej ceny rynkowej z dotychczasowym finansującym, podpisując umowę na dalsze użytkowanie rzeczy. W ten sposób następuje powrót do sytuacji wyjściowej, ale korzystniejszej dla obydwu stron. Pierwotny korzystający, w wyniku sprzedaży przedmiotu uzyska płynne środki finansowe, a następnie pozyska dalej przedmiot nie potrzebując angażować kredytu obrotowego, a jedynie płacąc czynsz leasingowy i raty kapitałowe. Nadal będzie więc dysponował

---

[50] zob. K. Kruczalak: *Leasing i jego gospodarcze zastosowanie*, Wyd. Prawne i Ekonomiczne Gdańsk 1993, s.26
[51] zob. W. Bień: *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw*, Wyd. Difin Warszawa 1996 r. , s. 205
[52] zob. I. Ożóg: *Leasing – istota i rodzaje*, Przegląd podatkowy nr 8/1993r., s. 17-18
[53] zob. M. Gmytrasiewicz i K.Szczepański: *Leasing w Polsce*, Wyd. Olimpus Centrum Edukacji i Rozwoju biznesu, Warszawa 1993, s.7

potrzebnym przedmiotem, kreujący dochody dla firmy. Pierwotny finansujący ma zaś zapewnione dochody w postaci czynszu leasingowego na dalsze lata określone w umowie. Jego kapitał dokonuje ponownego obrotu przy zachowaniu wieloletniej rentowności [54]

Drugi rodzaj leasingu wyodrębniany w literaturze to *leasing operacyjny* (tzw. usługowy), który z reguły obejmuje umową leasingową składnik majątkowy na stosunkowo krótki okres, a przede wszystkim krótszy od okresu ekonomicznego zużycia tego dobra, zaś suma opłat leasingowych jest na ogół niższa od wartości przedmiotu leasingu. Korzystający ma prawo odstąpić od umowy, jeżeli dalsze użytkowanie obiektu okaże się zbędne. Przedmiot leasingu zaliczany jest do składników majątku firmy leasingowej, a więc koszty amortyzacji, remontów, konserwacji, podatków i ubezpieczeń ponosi z reguły finansujący i są one wkalkulowane w opłaty obciążające korzystającego. Finansujący może natomiast liczyć, że będzie mógł wyleasingować używane obiekty innej osobie po obniżeniu opłaty lub sprzedać go po korzystnej jeszcze cenie. W literaturze niemieckiej tę formę umów leasingowych określa się mianem umowy amortyzacji częściowej tzw. *teilamotisationsvertrag*.[55].

W ramach leasingu operacyjnego dopuszcza się prawo wypowiedzenia umowy z zachowaniem, przewidzianego w umowie terminu wypowiedzenia [56]. Oznacza to odejście od charakterystycznego dla tego typu transakcji rygoru czasowego. Z reguły umowy leasingowe są to umowy na czas określony bez możliwości wypowiedzenia. Po zakończeniu umowy przedmiot leasingu wraca do finansującego. Przedmiotem leasingu są zazwyczaj dobra, które mogą być używane przez wielu kolejnych użytkowników i których wartość początkowa jest wysoka.

Literatura przedmiotu wymienia leasing operacyjny mokry i suchy. Usługi leasingu operacyjnego mokrego (wet leasing), oznaczają, iż finansujący świadczy dodatkowe związane z normalną eksploatacją danego środka trwałego (konserwacja, remont itp.), zaś przy leasingu operacyjnym suchym (dry leasing), wszystkie koszty związane z eksploatacją ponosi korzystający [57].

Warto zwrócić uwagę, iż leasing operacyjny jest bardzo zbliżony do umowy dzierżawy lub najmu i w Europie Zachodniej negowana jest zasadność i celowość tego typu leasingu. W Polsce natomiast, rozwinął się głównie obszar transakcji leasingu operacyjnego i wiąże się to z obowiązującymi przepisami podatkowymi. W przypadku leasingu operacyjnego większość opłat (czynsz inicjalny, kolejne czynsze leasingowe, prowizje itp.) zaliczana jest

[54] zob. W. Sasin: *Kredyt, leasing czy dzierżawa*, Wyd. Framax Skierniewice 1998, s. 52
[55] zob. A. Bielawska: *Finanse przedsiębiorstwa – teoria i praktyka*, Wyd. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2000r. , s. 171
[56] zob. Tamże, s. 170
[57] zob. J. Krajewski „ Same zalety i parę wad" Businessman nr 2/1995 r. , str. 48

do kosztów uzyskania przychodu korzystającego, co daje możliwość zmniejszenia podstawy do opodatkowania podatkiem dochodowym.

Podstawowe różnice miedzy leasingiem operacyjnym a finansowym według literatury przedmiotu przedstawia poniższy rysunek.

Rysunek 2
Cechy leasingu operacyjnego i kapitałowego (finansowego) wg literatury przedmiotu

LEASING		
OPERACYJNY ←	CECHY	→ *FINANSOWY*
	Okres umowy	
Krótszy od okresu ekonomicznego zużycia obiektu		Zbliżony do okresu ekonomicznego zużycia
	Koszty utrzymania i remontów	
Ponosi finansujący		Ponosi korzystający
	Opłaty leasingowe	
Nie pokrywają wartości początkowej przedmiotu leasingu		Pokrywają pełną wartość przedmiotu leasingu
	Odstąpienie od umowy	
Możliwe przed wygaśnięciem umowy		Wymaga zapłaty odszkodowania dla leasingodawcy
	Opcja zakupu	
Umowa nie zawiera opcji zakupu		Umowa zawiera opcje zakupu i możliwość wypowiedzenie w określonych sytuacjach

Źródło: W. Bień " Zarządzanie finansami przedsiębiorstw" Wydawnictwo DIFIN Warszawa 1996, s.205

Regulacja umowy leasingu na gruncie polskiego prawa cywilnego, która obowiązuje od grudnia 2000 roku dotyczy umów leasingu finansowego, mimo iż ustawodawca nie posłużył się określeniem „umowa leasingu finansowego". Zabieg ten nie był jednak konieczny, gdyż doktryna polska (podobnie jak stanowisko wyrażane w krajach OECD) opowiada się za wyłączną oryginalnością leasingu finansowego wśród wszystkich umów nazwanych leasingiem i uznaje ten rodzaj leasingu za tzw. „leasing właściwy" (leasing sensu stricto) [58]. Tym samym polska regulacja cywilnoprawna, podobnie jak większość krajów Unii Europejskiej (wyjątek: Włochy, Irlandia, Holandia, Wielka Brytania[59]) obejmuje jeden rodzaj leasingu, czyli leasing finansowy.

Kolejne kryterium podziału umów leasingowych to liczba stron uczestniczących w transakcji leasingowej. Według tego kryterium wyróżniamy dwie formy leasingu tj.: leasing bezpośredni i pośredni. Leasing bezpośredni polega na tym, że producent (właściciel) określonego dobra (towaru) staje się finansującym i w celu rozszerzenie

[58] zob. J. Poczobut: *Umowa leasingu w prawie krajowym i międzynarodowym*, Warszawa 1995 r., s.82-83
[59] szerzej: *Leasing in the European Union*, Opracowanie Coopers & Lybrand 1999 r.

swoich obrotów zwraca się bezpośrednio do potencjalnego użytkownika, proponując mu zawarcie umowy leasingu jako alternatywy sprzedaży. Natomiast, leasing pośredni oznacza sytuację, w której między producentem określonych dóbr a korzystającym jest wyspecjalizowane przedsiębiorstwo leasingowe, które nabywa na swój rachunek od producenta urządzenia i dokonuje leasingu tego dobra [60]. W obu tych przypadkach możliwe jest wystąpienie dodatkowego podmiotu, jakim jest bank finansujący transakcję. Zdarza się, że bank występuje jako leasingodawca i podmiot finansujący umowę.

W zależności od charakteru rzeczy będących przedmiotem leasingu w literaturze przedmiotu wyróżnia się leasing dóbr inwestycyjnych, w tym rzeczy ruchomych i nieruchomości (w Polsce leasing ten dotyczy najczęściej: nieruchomości, maszyn i urządzeń, park maszynowy itp.), leasing dóbr konsumpcyjnych, czyli dóbr trwałego użytku oraz leasing dóbr unikatowych (np. specjalne linie technologiczne), czyli takich, które po zakończeniu umowy leasingu tylko dotychczasowy korzystający może używać w sposób dla niego opłacalny [61].

Szczególnym rodzajem leasingu wyróżnionym według powyższego kryterium jest tzw. leasing z " pierwszej ręki" (*first hand leasing*) - gdy przedmiotem leasingu są rzeczy nowe oraz leasing z "drugiej ręki" (*second hand leasing*)- gdy są to rzeczy używane [62]. W Polsce leasing rzeczy używanych powoduje problemy, ze względu na ustawowy warunek, iż suma opłat ustalonych w tej umowie, pomniejszona o należy podatek VAT musi odpowiadać, co najmniej wartości początkowej środków trwałych. Jeżeli przedmiot umowy był już wcześniej używany (podlegał wówczas amortyzacji) lub objęty był wcześniej umową leasingu (pobierane były raty leasingowe) wówczas warunek zawarty w umowę trudny będzie do zachowanie.

Ze względu na czas trwania umowy leasing dzieli się na leasing krótkoterminowy (umowa krótsza niż trzy lata), leasing średnioterminowy (umowa od trzech do dziesięciu lat) oraz leasing długoterminowy (umowa powyżej dziesięciu lat).

Przyjmując za kryterium, którą ze stron obciążają koszty konserwacji, napraw, remontu, podatków, ubezpieczenia itp. wyróżnia się leasing czysty, gdy obowiązki te przyjmuje na siebie korzystający oraz leasing pełny, gdy wymienione obowiązki obciążają finansującego.

Z punktu widzenia stopnia integralności przedmiotu umowy leasingowej można natomiast wyróżnić tzw.: "*plant leasing*", gdzie wypożycza się cały zintegrowany zespół

---

[60] zob. I. Ożóg: *Leasing – istota i rodzaje*, Przegląd Podatkowy nr 8/1993 r. , s. 17

[61] zob. A. Bielawska: *Finanse przedsiębiorstwa – teoria i praktyka*, Wyd. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2000r. , s. 169

[62] por. I Ożóg: *Leasing...* , s.18

środków trwałych np. hala produkcyjna wraz z urządzeniami oraz tzw. "*equipment leasing*", gdzie wynajmowane są pojedyncze maszyny, środki transportowe itd. [63].

W zależności od tego, czy umowa przewiduje wymianę maszyn bądź urządzeń na nowe modele, wyróżnia się leasing odnawialny („*revolving leasing*") - opcja ta przewiduje wymianę (szczególnie jest to korzystne przy komputerach) sprzętu na nowy model lub wymianę podzespołów (szczególnie popularny w Niemczech) oraz leasing nieodnawialny („*term lub run off leasing*"), czyli tutaj korzystającemu nie przysługuje wymiana sprzętu na nowszy typ [64].

Ze względu na nieobligatoryjność w umowach leasingu operacyjnego i finansowego klauzuli dotyczącej zakupu dobra oraz wynikające z tego faktu konsekwencje dla kalkulowania i księgowania płatności leasingowych i poziomu zobowiązań podatkowych – wprowadzono rozróżnienie leasingu na: leasing eksploatacyjny, w którym przedmiot umowy leasingu po upływie tej umowy nie przechodzi na własność leasingobiorcy oraz leasing inwestycyjny (kapitałowy), gdzie po upływie umowy przedmiot przechodzi na własność leasingobiorcy.

Międzynarodowy Standardy Rachunkowość nr 17, a także amerykański Accouting Standard Board No.13 wprowadziły warunki, które musza być spełnione przy transakcji *leasingu inwestycyjnego* (finansowego lub kapitałowy). W myśl standardu, przeniesienie własności przedmiotu leasingu na leasingobiorcę następuje po upływie umowy leasingu, zaś okres umowy obejmuje przynajmniej 75% szacunkowego okresu użytkowania przedmiotu leasingu. Ponadto, zdyskontowana wartość opłat z tytułu leasingu przekracza 90% wartości rynkowej przedmiotu leasingu na początek okresu obliczeniowego. Prawodawstwa różnych krajów opierają się jednak na alternatywnie wybranych kryteriach np. we Francji o uznaniu leasingu za finansowy przesądza opcja własnościowa, zaś w krajach anglosaskich ważna jest relacja zdyskontowanych opłat leasingowych do początkowej wartości przedmiotu leasingu [65].

Biorąc pod uwagę przedmioty leasingu można wyróżnić leasing mobilny, niemobilny oraz personalny. *Leasing mobilny* oznacza, iż przedmiotem leasingu są rzeczy ruchome (np. komputery, środki transportu) Najczęściej jest zawierany jako leasing pełny, zdarzają się umowy o leasing odnawialny. Przedmiotem *leasingu niemobilnego* są nieruchomości, zaś *leasing personalny* oznacza, iż jego przedmiotem jest gotowość do pracy. Stosowany wówczas, gdy istnieją krótkotrwałe "wąskie gardła kadrowe", które w niedługim czasie zostaną usunięte. Leasing personalny (inaczej: pracowniczy) funkcjonuje w Polsce od

[63] zob. G. Osbert – Pociecha: *Leasing*, Wrocławska Biblioteka Współczesnego Menadżera AE Wrocław 1992 r., s.13-14
[64] por. Tamże, s. 13-14
[65] por. jak wyżej, s. 14

niedawna i korzystają z niego najczęściej duże firmy [67].

Rozpatrując korzyści leasingu w sferze publicznoprawnej w Stanach Zjednoczonych wyodrębniono leasing podatkowy (prawdziwy) i leasing podwójny (zwrotny). Leasingu podatkowy (*„tax lease" lub „true lease"*) musi spełnić szereg wymogów, które przewiduje kodeks skarbowy USA. Stwarza on jednak udostępniającemu możliwość uzyskania korzyści podatkowych z tytułu posiadania własności dóbr inwestycyjnych, z reguły w formie odpisu z sumy podatków należnych od osób prawnych w wysokości zwykle 10% lub 6% liczonych od cen nowych inwestycji np. jeśli dobra te zużywają mniej energii lub stwarzają nowe miejsca pracy. Inną korzyścią dla udostępniającego jest możliwość stosowania przyspieszonej amortyzacji tych dóbr, szczególnie jeśli są nieszkodliwe dla środowiska [68]. Natomiast leasing podwójny jest szczególną formą, ukształtowaną również w Stanach Zjednoczonych. Polega na tym, że właściciel środków trwałych sprzedaje je firmie leasingowej, a następnie sam z tym przedsiębiorstwem zawiera umowę leasingową na te środki. W ten sposób następuje zamiana aktywów, pozwalająca dawnemu właścicielowi uzyskać dodatkowe środki finansowe przy jednoczesnym używaniu wyleasingowanego dobra np. wyprodukowanych przez niego urządzeń [69]. Ten ostatni rodzaj leasingu nie cieszy się zainteresowaniem w Polsce, gdyż ryzyko firm leasingowych jest zbyt wysokie. Doświadczenie firm leasingowych wskazuje, bowiem, iż firmy po odsprzedaży przedmiotu leasingu zbyt szybko wykorzystywały uzyskane środki pieniężne, a w niedługim czasie nie byli w stanie uiszczać opłat leasingowych.

W wielu krajach Unii Europejskiej (np.: Austria, Niemcy, Luksemburg, Hiszpania [70]) klasyfikacja leasingu zależy od sumy uiszczonych przez korzystającego opłat leasingowych. Podział ten ma istotne znaczenie dla konsekwencji podatkowych i również w polskiej regulacji cywilnoprawnej i podatkowej znalazł swojej zastosowanie. Biorąc pod uwagę powyższe kryterium wyróżnia się leasing z pełnym zwrotem kosztów (*„full payout lease")* oraz leasing z częściowym zwrotem kosztów (*„non-full payout lease"*). W pierwszym przypadku suma uiszczonych opłat leasingowych pokrywa lub przewyższa wszelkie poniesione przez finansującego nakłady związane z przedmiotem leasingu. Natomiast, w drugim przypadku suma uiszczonych opłat leasingowych nie wystarcza na pokrycia całości nakładów, poniesionych na zakup przedmiotu leasingu. Finansujący, aby całkowicie sfinansować zakup rzeczy będzie musiał przedmiot leasingu ponownie oddać w leasing [71].

---

[67] zob. A. Tetzner: *Internationales Finanzierungsleasing*, Ottawa 1991r.,(fragmenty wg tłumaczenia J.Poczobut) s. 697
[68] por. M. Gołda: *Leasing – zagadnienia prawne*, Wyd. Difin 1999 r., s.31-32
[69] zob. I. Ożóg: *Leasing - istota i rodzaje*, Przegląd podatkowy nr 8/1993 r. s.18
[70] szerzej: *Leasing in the European Union*, Coopers & Lybrand 1999 r.
[71] por. M. Gołda: *Leasing...*, s.34

Powyżej przedstawiono różne rodzaje leasingu opisywane w literaturze przedmiotu. Należy jednak zauważyć, iż wraz z rozwojem rynku usług leasingowych, oferta firm leasingowych na świecie, ale również w Polsce stale jest rozszerzana o różne odmiany umów leasingu operacyjnego i finansowego m.in.: leasing uproszczony, leasing lombardowy, leasing przyjazny, leasing złotówkowy czy leasing dewizowy. Wspomnieć tu należy również, iż ze względu na zasięg terytorialny wyróżniamy *leasing krajowy*, gdy finansujący i korzystający pochodzi z tego samego kraju oraz *leasing międzynarodowy*, jeżeli finansujący i korzystający mają różną przynależność państwową.

W przypadku *leasingu uproszczonego* firmy leasingowe stosują minimalne wymogi formalne, które ograniczają się wyłącznie do dokumentów ewidencyjnych leasingobiorcy. Opłaty leasingowe, przy leasingu uproszczonym operacyjnym zalicza się do kosztów uzyskania przychodów korzystającego. Natomiast przy leasingu uproszczonym kapitałowym korzystający dokonuje odpisów amortyzacyjnych, a wiec nie może zaliczać do kosztów uzyskania przychodu pełnych opłat leasingowych. Należy wspomnieć, że wysokość pierwszej wpłaty przy leasingu uproszczonym wynosi najczęściej 20-40% wartości przedmiotu leasingu [71].

Leasing lombardowy, to kolejna odmiana leasingu operacyjnego lub kapitałowego, gdzie wymogi formalne ograniczone są do minimum. Przedmiotem leasingu lombardowego mogą być samochody dostawcze, ciężarowe, societe, na które wartość kredytu nie może przekroczyć ustalonej przez firmę leasingową granicy (np. w Europejskim Funduszu Leasingowym S.A. Wrocław granica wynosi 70.000 zł). Cechą charakterystyczną tego rodzaju leasingu jest fakt, iż przedmiot leasingu stanowi zastaw, zabezpieczenie transakcji leasingowej [72].

W niektórych ofertach firm leasingowych można odnaleźć tzw. leasing przyjazny, czyli leasing dotyczący głównie samochodów dostawczych i ciężarowych, w którym wykorzystywany jest system premii dla tych, którzy skompletują standardowy zestaw dokumentów, mimo iż niektóre rodzaje leasingu nie wymagają np. zaświadczeń z Urzędu Skarbowego, Zakładu Ubezpieczeń Społecznych, czy banku prowadzącego rachunek bankowy. W takich przypadkach firmy leasingowe oferują specjalne premie np. MR Leasing Service, (w 1997 r. EFL S.A. we Wrocławiu doprowadził do fuzji MR Leasing Service) stosuje premię dla korzystających: telefonu komórkowego GSM, ubezpieczenia Auto Casco w wysokości 2,99 % wartości przedmiotu leasingu i możliwość wyboru wysokości opłaty końcowej od 5-35% [73].

---

[71] zob. *Europejski Fundusz Leasingowy -memorandum informacyjne*, Wrocław 1997 rok, s.13
[72] zob. Tamże, s.13
[73] zob. *Serwis Leasingowy* - kwartalnik wydawany przez MR Leasing Service Wrocław 1998r., s.25

Problem różnicy w oprocentowaniu kredytów złotówkowych i walutowych oraz fakt, iż coraz więcej firm leasingowych ma dostęp do zagranicznych źródeł finansowania sprawił, iż w ofercie usług leasingowych występuje leasing złotówkowy i leasing dewizowy. Umowy leasingowe w Polsce zobowiązują do zapłaty czynszów leasingowych i innych opłat związanych z umową w polskiej walucie, ale warunki finansowania transakcji mogą być oferowane w walucie wymienialnej. Istnieje możliwość, że firma leasingowa oferuje tzw. *leasing dewizowy*, gdzie rozliczenia czynszów leasingowych i opłat związanych z umową ustalane są najczęściej w oparciu o notowania walutowe lub inne wskaźniki finansowe ściśle związane z kursem walut obcych. Płatność dokonuje się w złotówkach, ale na podstawie np.: aktualnego kursu sprzedaży franka szwajcarskiego, jena japońskiego, dolara czy euro z dnia płatności. Kursy walut obcych mogą się jednak znacznie wahać, jeżeli działalność przedsiębiorstwa (a więc i jego sprzedaż) odbywa się na terenie Polski to może się zdarzyć, iż koszty leasingu wzrosną niewspółmiernie do przewidywań. Spowodować to może zachwianie płynności przedsiębiorstwa i w efekcie nawet jego upadek. W innym przypadku leasingodawca może skorzystać z leasingu dewizowego, jeśli kursy waluty, która jest podstawą obliczenia raty leasingu maleje. Przedsiębiorstwo musi ostrożnie podejmować decyzję o rodzaju leasingu uwzględniając własną sytuację ekonomiczną oraz uwzględnić długookresowe prognozy zmian kursów walut [74].

Upowszechnienie się leasingu w praktyce gospodarczej doprowadziło do wyodrębniania się kolejnych, coraz bardziej skomplikowanych jego form. Dynamiczny rozwój usług leasingowych w krajach Unii Europejskiej oraz w Polsce sprzyjał powstawaniu nowych rodzajów leasingu m.in.: leasing lewarowy, leasing norweski, clifing, "supplier" leasing, leasing prywatyzacyjny, leasing tenecyjny, refling.

Warto zaznaczyć, iż podstawową przyczyną wyodrębnienia się nowych rodzajów leasingu na polskim rynku usług leasingowych są obowiązujące w naszym kraju regulacje podatkowe, czego przykładem jest clifing (była to odpowiedź polskich firm leasingowych na ograniczenia podatkowe przy leasingu samochodów osobowych) lub tenecja, kierowana do spółek powiązanych kapitałowo np. holdingów.

Wśród nowych rodzajów leasingu wyodrębniono m.in.: leasing lewarowy. Ten rodzaj leasingu występuje wówczas, gdy w transakcji uczestniczą trzy podmioty tj.: finansujący, korzystający oraz pożyczkodawca. Finansujący pośredniczy między biorcą a jedną lub kilkoma instytucjami finansowymi. Korzystający uzyskuje od nich pożyczkę w wysokości 80% kosztu przedmiotu leasingu, udzielając w zamian bezpośrednich gwarancji (np. zastaw z dochodów wynikających z umowy). Finansujący otrzymuje opłatę za transakcję,

[74] por. Z. Wilimowska, M. Wilimowski: *Zarządzanie finansami*, TNOiK 1998

realizuje zysk ze swego wkładu kapitału od kosztu przedmiotu leasingu, spłaca pożyczkę instytucjom finansowym i najczęściej korzysta przy tym z ulg podatkowych.[75]

Kolejnym rodzajem leasingu jest tzw. *leasing norweski* (tzw. " leasing z góry "), który polega na tym, że klient przy zawieraniu umowy jednorazowo płaci łączną sumę wszystkie opłat z tytułu leasingu. Pozwalało to klientowi wliczyć całą wartość środka trwałego w koszty, bez dokonywania odpisów amortyzacyjnych. W latach dziewięćdziesiątych był to niezwykle popularny rodzaj leasingu, gdyż umożliwiał kreowanie olbrzymich korzyści podatkowych. Fakt, nieuzasadnionych oszczędności podatkowych, stanowił podstawę kwestionowania tego rodzaju umów przez organy podatkowe i skutecznie wyeliminowała ten rodzaj umów z polskiego rynku leasingowego. Natomiast warto zauważyć, iż ten rodzaj leasingu powstał i jest nadal wykorzystywany w Norwegii, stąd nazwa leasing norweski.

Clifing jest z kolei rodzajem leasingu, jaki powstał w Polsce jako odpowiedź na niekorzystne regulacje podatkowe obowiązujące w stosunku do samochodów osobowych. Clifing jest to opcja zbliżona w swej konstrukcji do leasingu kapitałowego, dająca możliwość podmiotom prowadzącym działalność gospodarczą, finansowania zakupu samochodów osobowych dowolnej marki do określonej wartości 10.000 €. W transakcji tej spłata wartości samochodu została zrównana z wartością amortyzacji przeprowadzanej przez użytkownika. Kosztem uzyskania przychodu jest dla clifingobiorcy zarówno opłata wstępna (20% wartości samochodu) jak i obsługa odsetkowa oraz miesięczna spłata wartości samochodu, przewidziana optymalnie na 3 lata. Nie jest natomiast kosztem uzyskania przychodu wartość końcowa, czyli kwota, za jaką wykupuje się użytkowany pojazd, sięgająca w clifingu 3 letnim 18,45% wartości samochodu. Możliwość wykupu po okresie użytkowania jest zawarta w umowie clifingu, ale po trzech latach można od niej odstąpić i oddać dealerowi samochód "clifingując" następny. Zasady te mają walor tarczy podatkowej i pozwalają użytkować obcy samochód bez jakichkolwiek przeróbek, zaliczając przy tym do kosztów podatkowych pełne koszty eksploatacji i spłatę jego wartości (problematyka podatkowa tej formy leasingu zostanie przedstawiona w dalszej części pracy).[76]

Specyficznym rodzajem leasingu jaki pojawił się i rozpowszechnił w Stanach Zjednoczonych jest tzw. "*supplier leasing*". Leasing ten oznacza, iż dotychczasowy właściciel środków trwałych sprzedaje je firmie leasingowej, a następnie wynajmuje je od niej, jednakże środków tych nie wykorzystuje, lecz odnajmuje je ostatecznemu

[75] zob. G. Osbert-Pociecha: *Leasing*, Wrocławska Biblioteka Współczesnego Menadżera AE Wrocław 1992 r. , s. 15
[76] zob. A. Piotrkowski: *Umowa clifingu - tarcza podatkowa ?*, Przegląd Podatkowy nr 1/1998r., s.17

użytkownikowi. Mamy tu do czynienia z umową subleasingową, której warunki powinny być zgodne z warunkami oryginalnej umowy leasingowej [77].

Leasing prywatyzacyjny, kolejny rodzaj leasingu a jednocześnie jedna z możliwości prywatyzacji polskich przedsiębiorstw. Leasing ten polega na oddaniu zorganizowanej części prywatyzowanego przedsiębiorstwa przez organ założycielski np. Skarb Państwa tj. finansującego i jednocześnie zobowiązaniu się do przeniesienie przedmiotu leasingu (tj. mienia oddanego do odpłatnego korzystania) na spółkę, czyli korzystającego. Musi to być spółka osób fizycznych, do której przystąpiła większość pracowników likwidowanego przedsiębiorstwa państwowego. Spółka musi zgromadzić odpowiedni kapitał zakładowy lub akcyjny (spółka pracownicza). Leasingodawca zobowiązany jest do bezwarunkowego przeniesienia własności mienia na utworzoną spółkę, z chwilą uiszczenia przez leasingobiorcę łącznej należności za korzystanie z mienia[78].

Nowym rodzaj leasingu funkcjonujący na polskim rynku usług leasingowych od lipca 1998 roku i skierowany głównie do firm holdingowych, w których funkcjonują różne spółki powiązane kapitałowo jest *leasing tenecyjny*. Warunkiem realizacji tego rodzaju leasingu jest wskazanie przez właściciela rzeczy podmiotu trzeciego, który będzie zainteresowany objęciem jej w posiadanie zależne i pokryciem kosztów realizacji umowy. Przedmiotem transakcji tenecyjnej jest oddanie rzeczy na zasadach zbliżonych do leasingu zwrotnego, jednak bez konieczności przenoszenia prawa własności rzeczy na finansującego, a także umożliwienie korzystania z rzeczy objętej tenecją innemu niż właściciel podmiotowi. Tenecja została opracowana głównie dla potrzeb leasingu nieruchomości, a główną korzyścią dla właściciela rzeczy jest w tej umowie możliwość uzyskania od finansującego środków pieniężnych stanowiących wynagrodzenie za ustanowienie użytkowania. Tenecja pozwala zminimalizować wysokość opłaty skarbowej (tylko 1% podstawy jej obliczania), opłat sądowych i notarialnych związanych z transakcją, a także daje korzystającemu możliwość wliczenia do kosztów uzyskania przychodu całości rat leasingowych. Na uwagę zasługuje fakt, iż mimo tenecji właściciel rzeczy nadal dokonuje odpisów amortyzacyjnych i pozyskuje środki pieniężne, bez konieczności zbywania rzeczy, w wysokości zbliżonej do kwoty, którą otrzymałby sprzedając przedmiot leasingu tenecyjnego. Ponadto tenecja umożliwia korzystanie z rzeczy podmiotowi wskazanemu przez właściciela lub firmę leasingową [79]. Przebieg

---

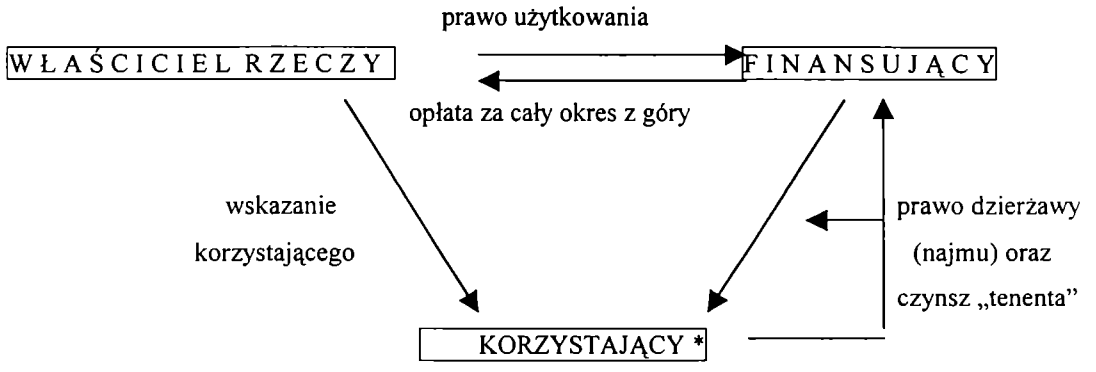
[77] zob. Ł. Gębski, J. Sarnacki, J. Tomaszewski: *Nowoczesne drogi finansowania działalności istniejących i prywatyzowanych przedsiębiorstw*, Wyd. IMC Grodzisk Mazowiecki 1991 r., s.115

[78] zob. J. Sokołowski: *Strategia podatkowa przedsiębiorstw. Jak zmniejszyć obciążenia podatkowe*, W yd. N auwkowe PWN Warszawa 1994 r., s. 124

[79] zob. Materiały z Konferencji nt.: *Relacje miedzy rynkiem finansowym a klientem*, TARFIN' 98 II Dolnośląskie Forum Finansowe ,Wroclaw 1998 r.

transakcji leasingu tenecyjnego przedstawia poniższy rysunek.

Rysunek 3
Schemat konstrukcji umowy leasingu tenecyjnego



* (w tradycyjnej umowie korzystający- leasingobiorca)

Źródło: K .Żaczkiewicz: Tenecja – nowy rodzaj leasingu, Gazeta prawna nr 45/1998 str.41

Praktyka gospodarcza leasingu w ostatnich latach powoduje, iż oferta usług leasingowych również w Polsce jest stale modyfikowana, co sprzyja powstawaniu dalszych odmian leasingu np.: jedna z firm leasingowych zaproponowała tzw. *refling* odmiana leasingu, która dotyczy sprzętu komputerowego, w dowolnie wybranej konfiguracji. Sprzęt w okresie trwania umowy stanowi własność reflingodawcy. Umowa zawierana jest na czas minimum jednego okres zużycia, w zamian za umówiony czynsz z gwarancją wymiany sprzętu. Rozwiązanie to zapewnia dostęp do nowoczesnego sprzętu, objętego wieczystą gwarancją. Firma leasingowa gwarantuje również serwis gwarancyjny. W przypadku kontynuowania umowy reflingu przez kolejne okresy zużycia reflingobiorcy przysługuje prawo do refinansowania poprzedniej opłaty w wysokości minimum 20% wartości przedmiotu umowy w poprzednim okresie zużycia [81].

Regulacja cywilnoprawna leasingu w Polsce, która weszła w życie 9.12.2000 r., umożliwia obok leasingu w obrocie profesjonalnym z jakim mieliśmy do czynienia do 9.12.2000 r. zawieranie również umów tzw. *leasingu konsumenckiego*. Z obrotem profesjonalnym mamy do czynienia, gdy stronami umowy są przedsiębiorcy, zaś zawarta umowa pozostaje w związku z prowadzoną przez nich działalnością gospodarczą. Natomiast obrót konsumencki dotyczy sytuacji, w której jedną strona transakcji jest przedsiębiorcą (finansującym), a z drugiej strony pojawia się konsument (osoba fizyczna nieprowadząca działalności gospodarczej) jako korzystający.

[81] por. oferta CCS System www.szafa.pl/leasing

Zmiany regulacji podatkowych i dopuszczenie do obrotu gospodarczego umów leasingu konsumenckiego spowodowało konieczność rozszerzenia ofert firm leasingowych. Wiele z nich zaobserwowało rosnące zainteresowanie leasingiem samochodów osobowych przez osoby fizyczne nieprowadzące działalności gospodarczej. Ze wstępnych wyliczeń firm leasingowych wynika, że taka oferta cenowo zbliżona jest do kredytu bankowego, a zaletą oferty leasingowej mają być prostsze formalności niż przy zaciąganiu kredytu. Dodatkowy atut cenowy stanowić mają rabaty negocjowane przez firmy leasingowe z producentami samochodów. Część firm leasingowych w swej ofercie ma również leasing samochodów używanych, ale ze znanego źródła.

Przegląd form i rodzajów leasingu pozwala stwierdzić, iż firmy leasingowe mogą oferować potencjalnym leasingobiorcą, niezwykle różnorodną ofertę usług leasingowych. Ponadto usługi te są rozszerzane i modyfikowane, zgodnie z sygnałami, które płyną z rynku i wynikają z potrzeb klientów i obowiązujących przepisów podatkowych, które są jednym z najważniejszych czynników zachęcającym do korzystania z leasingu. Warto jednak zauważyć, że tworzenie kolejnych typów umów leasingowych, (w czym prześcigają się firmy leasingowe) to działanie typowo marketingowe, które pozwala firmom leasingowym na promocje i walkę o klienta. Dla leasingobiorcy (korzystającego) bez względu na to jak nazwana jest oferta leasingowa, najistotniejszy jest zakwalifikowanie danej umowy jako umowy leasingu finansowego bądź leasingu operacyjnego. Taki podział umów leasingowych decyduje, bowiem o klasyfikacji kosztów i przychodów uzyskania przychodu, czy zasad rozliczania podatku od towarów i usług, które to stanowią czynniki kształtujące opłacalności transakcji leasingowych.

1.3 Koncepcje i warunki wykorzystania leasingu

Leasing jako zjawisko ekonomiczne uznawane jest powszechnie za stosunkowo nowa formę obrotu towarowego pozwalająca pozyskać majątek trwały (dotyczy to głównie leasingu operacyjnego) oraz sposób finansowania inwestycji (leasing finansowy), umożliwiający inwestorom wejście w posiadanie i użytkowanie określonej rzeczy, bez konieczności angażowania znacznych środków własnych.

Koncepcja leasingu opiera się na założeniu, że przedmiot leasingu (głównie w postaci środków produkcji) zapewnia zysk użytkownikowi, a nie właścicielowi. W związku, z tym leasingodawca (finansujący) spodziewa się, że leasingobiorca (korzystający), poprzez wystarczający obrót środkami produkcji pozyskanymi w ramach leasingu, osiągnie dochód, z którego pokryje czynsz, tj. opłatę leasingową i tym samym zapewni zysk,

zarówno sobie, jak i leasingodawcy [81].

Możliwości realizacji tej koncepcji tj. leasingu jako sposobu na finansowanie inwestycji, są uwarunkowane głównie rozwiązaniami systemu podatkowego oraz przyjętymi zasadami amortyzowania środków trwałych. Prawo do stosowania przyspieszonej amortyzacji jest tu rozwiązaniem pożądanym m.in. z tego względu, że pozwala w początkowych latach intensywniej pomniejszać wielkość zasobów podlegających opodatkowaniu, przez co przedsiębiorstwa opóźniają płacenie podatków i osiągają lepsze wyniki.

Wskazując na warunki zachęcające do korzystania z leasingu, należy podkreślić, iż w większości rozwiniętych krajów o gospodarce rynkowej „korzenie" rozwoju leasingu tkwią w systemach podatkowych. Według zasad tego systemu nabywcy nowych środków trwałych lub dóbr inwestycyjnych pozyskanych poprzez leasing, uzyskują m.in.: tytuł do ulg podatkowych np. w USA nabywcy nowych dóbr inwestycyjnych mają prawo do Investment Tax Credit, polegającego na potrąceniu z najbliższego należnego podatku od zysku pełnych 10% wartości nabytych w danym roku dóbr. Niezależnie od tego wszystkie przedsiębiorstwa mają prawo do stosowania przyspieszonej amortyzacji wg określonych w danym stanie metod amortyzacji[82].

Często motywacje wynikające z ulg podatkowych związanych z nabywaniem dóbr inwestycyjnych kierowane do przedsiębiorstw nie mogą być przez nie „skonsumowane", ponieważ przejściowo nie osiągają zysku lub też osiągają zysk niższy od tego, który pozwoliłby im korzystać z ulg podatkowych (szczególnie, gdy podmioty inwestują tak intensywnie, że suma możliwych do osiągnięcia ulg przewyższa zysk netto). W takich okolicznościach leasing pozwala skojarzyć interesy przedsiębiorstwa osiągającego zysk, zasobnego w środki i poszukującego osłony podatkowej dla swoich zysków, z przedsiębiorstwem rozwijającym się oraz zainteresowanym użytkowaniem środków trwałych, a niemogących "skonsumować" korzyści podatkowych związanych z zakupem dóbr inwestycyjnych. W takiej sytuacji przedsiębiorstwo (np. bank lub należąca do banku firma leasingowa) nabywa aktywa, które stają się przedmiotem leasingu i wraz z nim prawa do ulg podatkowych. Staje się wówczas leasingodawcą i niektóre z osiągniętych korzyści podatkowych może przekazać leasingobiorcy np. poprzez odpowiednio niższe stawki, złagodzone warunki leasingu, a część zatrzymuje jako korzyści dla siebie, osiągając w sumie wynik finansowy lepszy niż osiągnąłby w przypadku udzielenia kredytu[83]. Oceniając takie działania z punktu widzenia wpływów budżetowych z tytułu

[81] zob. G. Osbert-Pociecha: *Leasing*, Wrocławska Biblioteka Współczesnego Menadżera AE Wrocław 1992 r., s. 22-23
[82] por. J. Poczobut *Umowa leasingu w prawie krajowym i międzynarodowym*, Wyd. PWN1996 r., s. 92
[83] zob. G. Osbert-Pociecha: *Leasing*... , s. 22-23

podatków, jeśli zawarta transakcja, dotyczy tego samego obszaru podatkowego, to jej skutek jest dla władz fiskalnych w zasadzie neutralny, gdyż ulgi podatkowe przysługują i tak z mocy prawa. Zmienia się jedynie ich bezpośredni adresat.

Natomiast, gdy leasingobiorca znajduje się w innym obszarze (w innym kraju) niż leasingodawca, powstaje wówczas możliwość pośredniego korzystania z ulg podatkowych. Leasingobiorca, który nabywając środki trwałe w normalnym trybie w kraju leasingodawcy, nie nabyłby prawa do ulg, negocjując warunki międzynarodowej umowy leasingowej powinien poznać, jakie są możliwości przekazania części tych ulg (np. niemiecki leasingodawca może przekazać część ulg polskiemu leasingobiorcy). [84] Umowy leasingowe mogą, mogłyby więc przyznawać prawo do amortyzowania zarówno leasingodawcy, jak i leasingobiorcy. Aby zapobiec zjawisku niejako podwójnego amortyzowania przez obie strony leasingu, ustawodawstwa większości krajów zachodnich zabraniają leasingodawcy amortyzować sprzęt, jeśli nie jest on użytkowany w jego kraju.

Przedstawione powyżej uwarunkowania, przesądzają o zainteresowaniu tą formą inwestowania i pozyskiwania kapitału rzeczowego - są charakterystyczne dla krajów wysoko rozwiniętych, które z umiarkowanym poziomem fiskalizmu w stosunku do podmiotów gospodarczych, mogą wprowadzać rozwiązania podatkowe pobudzające dalszy rozwój leasingu.

W Polsce, podobnie jak w innych krajach rozwijających się, w pobudzaniu zainteresowania leasingiem największą rolę odgrywają rozwiązania systemu podatkowego oraz rozwiązania w zakresie amortyzowania środków trwałych. Obydwa elementy stymulujące rozwój leasingu są traktowane jako elementy alternatywne. W wielu krajach Unii Europejskiej, preferowane jest pozyskiwanie środków na rozwój głównie poprzez przyspieszoną amortyzację i odejście od inwestycyjnych ulg podatkowych. Opcja ta nie wyklucza funkcjonowania ulg inwestycyjnych jako narzędzia do prowokowania określonych zachowań gospodarczych, ze względu na większą skuteczność ich oddziaływania m.in. ze względu na fakt, iż przyspieszona amortyzacja daje efekty po fakcie tj. w momencie uzyskania dochodów większa część pozostaje u podatnika.

W przypadku braku kapitału na inwestycje, korzystniejsze wydaje się, rozwiązanie pozwalające stworzyć masę kapitałową do inwestowania poprzez odliczenia od dochodów podatnika pewnej ich części z przeznaczeniem na inwestycje uznane przez państwo za priorytetowe [85] i z takiej możliwości korzysta część krajów Unii Europejskiej m.in. Wielka Brytania, Irlandia. Z kolei, Polska przychyla się do ogólnej tendencji zarysowanej w Unii

[84] por. jak wyżej
[85] por. jak wyżej, str. 24-25

Europejskiej, a więc wraz ze zlikwidowaniem ulg inwestycyjnych, wprowadzono do polskiego systemu podatkowego metod amortyzacji liniowej ze współczynnikiem przyspieszonym oraz metod amortyzacji degresywnej.

Warto, jednak pamiętać, iż warunki zachęcające do korzystania w Polsce zmieniały się w czasie. W latach 1990 -2001 władze fiskalne kurczowo trzymały się koncepcji "ścigania" stron transakcji leasingowych, co nie sprzyjało rozwojowi leasingu. Ministerstwo Finansów nader często, w stosunku do umów stron transakcji leasingowych podejmowało decyzje, które zamiast formy aktów prawnych, funkcjonowały w ramach tzw. prawa powielaczowego. Niespójny (rozbieżność klasyfikacji leasingu w ustawie podatkowej i ustawie o rachunkowości) i niestabilny system podatkowy uzależniał, więc popyt na usługi leasingowe m.in.: od decyzji i interpretacji podatkowych organów skarbowych. Niekorzystna atmosfera wokół leasingu (wyrażająca się m.in.: różnorodną interpretacją przepisów podatkowych i uznawanie umów leasingu za umowy sprzedaży na raty, czy umowy dzierżawy przez urzędników kontroli skarbowej - dowodem tego jest wiele spraw toczących się w Naczelnych Sądach Administracyjnych w całym kraju) negatywnie wpływała na zainteresowanie potencjalnych leasingobiorców.

Ponadto, autorka pragnie zauważyć, iż wprowadzone do praktyki leasingu finansowego, kryterium opcji własnościowej, ma służyć jako uzasadnienie tezy o tożsamości wejścia w posiadanie przedmiotu poprzez umowę leasingu z opcją nabycia przedmiotu (zakupem inwestycyjnym). Podejście to nie powoduje uszczerbku w dochodach fiskusa - wpływy podatkowe uzyskuje on nie u leasingobiorcy, lecz u finansującego inwestycje leasingodawcy. Niestety tezę o tożsamości leasingu i zakupów inwestycyjnych Ministerstwo Finansów przez lata traktowało selektywnie, nie obejmując nią zasad amortyzowania środków trwałych używanych w ramach leasingu i nabytych poprzez zakup.

Sytuacja ta uległa poprawie po wprowadzeniu w życie nowych rozwiązań opodatkowania stron transakcji leasingowych, ale zmiany te weszły w życie od 1.10.2001 roku i mają zastosowanie wobec umów zawartych po tym terminie. W praktyce wciąż wiele firm ma zawarte kilku- lub kilkunastoletnie umowy leasingowe, z okresu gdzie regulacja leasingu była szczątkowa i do dziś borykają się z problemami interpretacji przepisów przez organy podatkowe.

Oferta leasingowa polskiego rynku leasingowego pozwala wskazać kilka sytuacji, w których warto skorzystać z usług leasingowych. Po pierwsze, leasing jest polecany dla firm, które już istnieją, działają na rozwijającym się rynku i mają zapotrzebowanie na inwestycje zwiększające zdolności produkcyjne. Prostą i często najszybszą metodą

sfinansowania inwestycji staje się leasing. Wystarczy zgromadzić około 20% (w niektórych firmach wystarczy 10%, inne wymagają zaś 25%) ceny potrzebnego urządzenia, aby stać się jego użytkownikiem tyle, bowiem wynoszą opłaty początkowe. Po drugie, leasing może stać się interesującym rozwiązaniem dla przedsiębiorstw rozpoczynających działalność gospodarczą. Konieczność sfinansowania wielu inwestycji i znacznie prostsze wymogi formalne przy zawieraniu umowy leasingowej (szczególnie w leasingu lombardowym i uproszczonym) stają się wówczas idealnym rozwiązaniem dla nowopowstałych firm. Należy tu jednak zauważyć, iż większość działających w Polsce firm leasingowych, wymaga udokumentowania prowadzenia działalności, co najmniej 6 miesięcy, sporządzenie sprawozdań finansowych za ten okres a i tak wobec tak krótko działających firm stosują podwyższone wymagania np.: pierwsza wpłata sięgać może nawet 30-50% wartości przedmiotu leasingu.

Leasing wart jest uwagi przedsiębiorstw, które kupiły urządzenia produkcyjne, a brakuje im środków na uruchomienie produkcji. W tym momencie z pomocą przychodzi leasing zwrotny, polegający na odstąpieniu urządzenia firmie leasingowej i wyleasingowaniu go w celu dalszego użytkowania. Dla leasingobiorcy rezultatem tej operacji jest dopływ środków pieniężnych.

Zdarza się także, że przedsiębiorstwo może być bardzo dochodowe, pomimo braku pieniędzy w kasie i na rachunku bankowym. Brak pieniędzy zmusza do obniżenia kosztów, co prowadzi do wzrostu podstawy opodatkowania podatkiem dochodowym. Wówczas powstaje konieczność racjonalizacji obciążeń podatkowych. Wyjściem z tej sytuacji może być leasing, który umożliwia wliczenie w bieżące koszty działalności sumy większej niż wynikałoby to z wielkości odpisów amortyzacyjnych. Niektóre urzędy skarbowe kwestionują prawidłowość tego rozwiązania, ale dobrze skonstruowaną umowę trudno jest podważyć [86].

Główne przesłanki podejmowania decyzji o zastosowaniu leasingu jako formy finansowania wynikają jednak z tego, iż leasing nabiera ekonomicznego znaczenia, jeśli leasingobiorca może uzyskać preferencje podatkowe. Taka sytuacja ma miejsce, gdy spłaty leasingu potraktujemy jako element kosztów, a nie jako zobowiązanie. Ponadto, jeśli podczas trwania umowy nastąpi wzrost stóp procentowych leasing może okazać się relatywnie tanim źródłem finansowania, pod warunkiem, że umowę zawarto na zasadzie stałej stopy procentowej. Dodatkowym argumentem przemawiającym na korzyść leasingu jest fakt, że do zawarcia umowy leasingowej można doprowadzić szybciej i łatwiejszą drogą, niż do zawarcia umowy kredytowej. Z praktycznego punktu widzenia trzeba mieć

[86] zob. G. Cieloch: *Leasingowe ABC*, Miesięcznik Leasing nr 6/1995 r., s.9

na uwadze także to, że leasing podnosi skuteczność dźwigni finansowej, ale również ryzyko operacyjne i ryzyko finansowe [87].

W ostatnich latach, widoczny jest wzrost konkurencji na rynku usług leasingowych, szczególnie po otwarciu granic dla zagranicznej konkurencji, co niewątpliwie jest korzystne dla potencjalnych klientów firm leasingowych. Z drugiej strony uwidocznił się problem firm leasingowych, szczególnie tych mniejszych i średnich, w pozyskaniu odpowiedniej wysokości kapitałów umożliwiających im rozwój. Zagrożeniem dla rozwoju firm leasingowych w Polsce jest przede wszystkim brak możliwości pozyskania „taniego pieniądza", który umożliwiłby tym firmom zwiększenie wolumenu obrotów i pozwoliło zaoferować korzystniejsze warunki finansowe. Problem ten wymusi konsolidację branży i fuzje firm leasingowych, w celu podniesienia siły kapitałowej leasingodawców.

Leasing jest formą finansowania inwestycji i pozyskania środków produkcji, który do 2000 roku rozwijała się w Polsce dynamicznie. W 2000 r. nastąpił spadek wartości nowo zawartych umów leasingu. Tendencja ta utrzymała się również w 2001 roku, dopiero w 2 002 r. o dnotowano wzrost w artości nowo zawartych umów leasingowych. Przyczyn takiej sytuacji można wskazać wiele, a wśród nich takie jak: wysokie stopy procentowe kredytów, pogorszenie się koniunktury w kraju i na świecie (niskie tempo wzrostu gospodarczego, spadek PKB, i popytu globalnego), spadek dochodów konsumentów oraz poziomu zysków w firmach, obniżenie skłonności do podejmowania inwestycji, niejasne i niestabilne przepisy podatkowe oraz polityka kredytowa banków wobec firm leasingowych – wszystkie wymienione czynniki wpływały negatywnie na zainteresowanie leasingiem.

Analiza uwarunkowań dynamizujących rozwój leasingu w Polsce pozwala stwierdzić, iż leasing nadal pozostaje nie w pełni wykorzystywanym źródłem finansowania inwestycji, co generalnie nie przystają do gospodarki, która z racji swoich potrzeb restrukturyzacyjnych wciąż wymaga dużych inwestycji i kapitałów, a zatem powinna być zainteresowana szybkim tempem ich pomnażania. Do najważniejszych czynników stymulujących rozwój tej formy pozyskiwania kapitału rzeczowego w najbliższych latach należą m.in.: wysokie możliwości potencjalne rozwoju rynku usług leasingowych, co wynika z relatywnie niskiego jeszcze udziału w finansowaniu nowych inwestycji, uporządkowaniu przepisów opodatkowania stron transakcji leasingowych, jak również plany dużych inwestycji obejmujących infrastrukturę, przedsiębiorstwa przemysłowe i budowlane (np. budowa autostrad). Również systematyczny wzrost atrakcyjności ofert

[87] zob. R. Dobbins, W. Frąckowiak i S. F.Witt: *Praktyczne zarządzanie kapitałami firmy*, Wyd. Paanpol Poznań 1995r., s.160

leasingowych, korzystne otoczenie makroekonomiczne (obniżający się poziom inflacji i stopniowo obniżana stopa procentowa kredytów - leasing najbardziej sprawdza się w gospodarkach o ustabilizowanej i niskiej stopie inflacji [88]), perspektywa stabilizacji przepisów prawno – podatkowych w związku z integracją z Unią Europejską, powinny mieć korzystny wpływ na wykorzystanie leasingu.

1.4 Wady i zalety leasingu

Znając historię i etapy kształtowania się leasingu, uwzględniając jego różnorodne formy i rodzaje oraz skutki prawo-podatkowe, jakie wynikają z zawarcia umowy leasingu można określić jego zalety i wady.

Leasing jest alternatywą w stosunku do nabycia określonych składników majątkowych na własność. W niektórych przypadkach jednak użytkownik nie ma możliwości wyboru i może się stać użytkownikiem obiektu jedynie poprzez leasing. Występować mogą także sytuacje, w których właściciel obiektu nie chce pozbyć się go drogą sprzedaży, gdyż jego celem jest utrzymywanie prawa do czerpania zysków z najmu (często dotyczy to nieruchomości). Również sytuacja finansowa nie zawsze umożliwia firmie angażowanie własnych kapitałów lub uzyskanie na korzystnych warunkach kredytu w celu zakupu majątku na własność. Jeżeli jednak przedsiębiorstwo ma możliwość wyboru między nabyciem o biektu i leasingiem, to trzeba przeprowadzić rzetelny rachunek opłacalności. Jednocześnie niezbędne jest uwzględnienie szeregu dodatkowych elementów, które nie znajdują bezpośredniego odbicia w tym rachunku. Istotne znaczenie ma tu m.in. dążenie do zmniejszenie ryzyka demodernizacji, jakie występuje w razie nabycia niektórych dóbr i obiektów (np. przy szybkim postępie technicznym przemysłu komputerowego). Ryzyko to można ograniczyć, skracając okres umowy o leasing, przy czym leasingodawca z własnej inicjatywy zapewnia często dostęp do wynajmu nowocześniejszego sprzętu, co stanowi niewątpliwą zaletę leasingu [89].

Szybki rozwój w krajach Europy Zachodniej, a także w Polsce leasing zawdzięcza mnogości swoich zalet - przesądzają one o atrakcyjności leasingu nad innymi formami finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych. Rozpatrując zalety leasingu można je podzielić na zalety mające wpływ na płynność firmy, na strukturę bilansu, na możliwość uzyskania osłon podatkowych i pozostałe zalety.

Z punktu widzenie inwestora do najważniejszych zalet należy możliwość zwiększenia płynności finansowej firmy, gdyż przedsięwzięcie finansowane jest ze środków

[88] zob. D.Styczek: *Źródło kapitału*, Nowe Życie Gospodarcze nr 27/1997 r. s.40

leasingodawcy, czyli bez konieczności wyczerpywania własnych zasobów. Niezależnie od leasingu można ubiegać się o kredyt bankowy (neutralność leasingu z punktu widzenia zdolności kredytowej firmy), gdyż przedmiot leasingu operacyjnego nie występuje w bilansie leasingobiorcy jako jego zobowiązanie. Tu warto jednak zauważyć, iż w praktyce gospodarczej, banki mimo braku uwidocznienia leasingu operacyjnego w bilansie, we wnioskach kredytowych proszą o podanie informacji o zawartych umowach leasingowych.

Ponadto leasing umożliwia firmie rozszerzenie zdolności produkcyjnych, a zarazem ułatwia dostęp do najnowszej techniki i technologii bez angażowania na ten cel własnych środków kapitałowych. Takie rozwiązanie sprzyja rozszerzeniu pola manewru poprzez zwielokrotnienie możliwości podejmowania alternatywnych decyzji związanych ze zwiększeniem ilości źródeł finansowania (pozwala na dywersyfikację portfela pożyczek i poszerzenia kręgu podmiotów dostarczających funduszy inwestycyjnych) [90]. Możliwość taka jest niezwykle ważna przy podejmowaniu nieprzewidzianych, szybkich inwestycji pozwalających elastycznie reagować na zmiany rynkowe i rosnącą konkurencję.

Wartości nominalne leasingu w Polsce wskazują, że jest to droga forma finansowania. Wynika to głównie z faktu, iż firmy leasingowe znaczną część transakcji leasingowych finansują za pomocą kredytu bankowego. Jednakże dla leasingobiorcy ważne jest stosunek kosztu nabycia przedmiotu poprzez leasing do nabycia w sposób klasyczny. Stosunek tych wielkości nazywa się kosztem fiskalnym nabycia. Parametr ten określa finansowe korzyści płynące z zastosowania leasingu uwzględniając fakt, że zakupów inwestycyjnych dokonuje się z zysku netto, natomiast czynsze leasingowe - przy oddaniu rzeczy w leasing operacyjny (leasing ten dominuje wśród zawieranych w Polsce umów leasingowych) stanowią koszt uzyskania przychodu [91]. Leasing daje, więc możliwość skorzystania z preferencji podatkowych.

Ponadto koszty użytkowania urządzeń w leasingu są pokrywane z bieżących przychodów firmy (przed opodatkowaniem), a więc możliwe jest dostosowanie terminu płatności rat do wydajności przedmiotu leasing. Czynsz leasingowy może być płacony z dołu lub z góry, ze zmienną częstotliwością wynikającą np. z sezonowości produkcji. Ponadto, jeśli przedmiot leasingu zaliczany jest do składników majątku leasingodawcy, czynsz leasingowy zaliczany jest do kosztów uzyskania przychodu leasingobiorcy (z wyjątkiem samochodów osobowych), zaś przy kredycie tylko odsetki od pożyczonej kwoty stanowią dla leasingobiorcy koszt uzyskania przychodów. Natomiast, gdy rzecz

---

[89] Zob. W. Bień: *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw*, Wyd.DIFIN Warszawa 1996 r., s.206

[90] zob. D. Załupka, M. Żyniewicz: Zanim podpiszesz umowę leasingu, Wyd. Ekspert Wrocław 1997 r., s.14

[91] por. jak wyżej , s.27

należy do składników majątku leasingobiorcy on dokonuje odpisów amortyzacyjnych, które wraz z częścią czynszu leasingowego pomniejszają podstawę do opodatkowania. Leasing pozwala także uniknąć problemów, jakie wiążą się z koniecznością zapłacenia przy zakupie środków trwałych podatku VAT, gdyż w przypadku operacji leasingowej rozliczenia VAT dokonuje leasingodawca, zaś raty leasingowe obliczane są od wartości netto [92].

Firma leasingowa gotowa jest zapewnić inwestorowi możliwość rozłożenia finansowania przedsięwzięcia w dłuższym okresie, poprzez różnicowanie umów leasingowych. Ponadto, firmy leasingowe umożliwiają dostosowywanie warunków umów do indywidualnych potrzeb leasingobiorcy np. ustalenie terminów płatności rat leasingowych w zależności od specyfiki działania przedsiębiorstwa (leasingobiorcy) lub zapisanie opcji wymiany przedmiotu leasingu zużytego fizycznie lub przestarzałego technicznie na sprzęt nowocześniejszy (np. komputery). Możliwe jest również używanie środków o różnym stopniu zużycia w zamian za odpowiednio zmniejszony czynsz leasingowy, w zależności od potrzeb i możliwości płatniczych biorcy. Elastyczność umów leasingowych w zakresie sprzętu, czasu trwania, warunków płatności do indywidualnych potrzeb biorcy, wynika z dużej mobilności i zdolności dostosowawczej firm leasingowych, co jest ważnym argumentem przemawiającym na korzyść leasingu.[93]

Pamiętać należy, że finansujący (leasingodawca) nabywając większą ilość maszyn, urządzeń czy środków transportu będących następnie przedmiotem leasingu, może uzyskiwać dodatkowe bonifikaty cenowe. Specjalizująca się w leasingu firma leasingowa, może uzyskać dogodniejsze i tańsze źródło pozyskiwania kapitałów na zakup obiektów majątku trwałego niż pojedyncze przedsiębiorstwo. W rezultacie koszt użytkowania majątku w leasingu może być niższy aniżeli przy jego nabyciu na własność.

Analizując branżę usług leasingowych, zauważyć należy, iż niektóre firmy leasingowe stosują w swojej działalności specjalizację branżową, czyli obsługują określoną branżę produkcyjną. Fakt ten powoduje wiele korzyści i to zarówno dla leasingodawcy jak i leasingobiorcy. Z punktu widzenia leasingodawcy (finansującego), leasing jest szansą skuteczniejszego konkurowania o klienta, gdyż daje możliwość oferowania atrakcyjnych finansowo warunków pozyskania środków produkcji, a także świadczenia dodatkowych usług (efekt dobrej znajomości branży). Z kolei, dla leasingobiorcy leasing wiąże się m.in. z możliwością skorzystania z doradztwa w zakresie doboru przedmiotu leasingu (bezpłatnie) oraz z usług projektowania kompletnych linii technologicznych (za

[92] zob. R. Dobbins, W. Frąckowiak i S. F. Witt: *Praktyczne zarządzanie kapitałami firmy*, Wyd. PAANPOL Poznań 1995r., s.166
[93] zob. C. Maliszewski: *Leasing czyli finansowanie inwestycji*, Lektura menadżera Warszawa 1991r., s.7

odpłatnością). Sprzyja to rozszerzaniu współpracy na inne, niż leasing płaszczyzny np. eksport, sprzedaż krajową, projektowanie kolekcji, wspólne przedsięwzięcia itp. Ponadto daje to możliwość otrzymania zleceń produkcyjnych i wymianę doświadczeń [94].

Leasing nie wymaga znacznego angażowania kapitału własnego, gdyż na pokrycie czynszu inicjalnego, opłat i prowizji wymagane jest od 10-20% wartości przedmiotu leasingu. Poza tym, z usług leasingowych mogą korzystać wszystkie podmioty gospodarcze bez względu na formę prawną, zaś od 9.12.2000 roku również osoby fizyczne, które nie prowadzą działalności gospodarczej, podczas gdy banki preferują niektóre formy prawne (np.: wnioski kredytowe są skonstruowana pod kątem firm prowadzących pełną księgowość). Leasingodawca na ogół również, nie żądają tak wysokich zabezpieczeń i gwarancji dodatkowych, jakie są wymagane przy kredytach i pożyczkach, gdyż zachowuje prawo własności tych składników w toku całego okresu leasingu, a większość czynności proceduralnych przechodzi z inwestora na firmę leasingową, która kontaktuje się bezpośrednio z dostawcą (producentem) i bankiem, co powoduje, że procedura zawarcia umowy leasingu jest często łatwiejsza niż procedura zawarcia umowy o kredyt.

Analizując dane finansowe firm można zauważyć, iż w sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstwa korzystającego z leasingu widoczne są pozytywne zmiany. Przy leasingu operacyjnym leasing pojawia się jedynie w rachunku wyników (element kosztów), tym samym ogólny poziom aktywów wykazywany w bilansie będzie niższy przy leasingu niż przy korzystaniu z kredytu, bowiem kredyt pojawia się jako źródło finansowania, a nabywane środki powiększają stronę aktywów. Prze leasingu operacyjnym środki trwałe znajdują są zaś w ewidencji pozabilansowej [95]. Z kolei, w leasingu finansowym środek trwały wykazywany jest w bilansie przedsiębiorstwa podobnie jak przy zakupie.

Omawiając zalety leasing, należy także wskazać, iż leasing może być także efektywnym sposobem na uniknięcie kosztów bezczynności obiektów przejściowo niewykorzystywanych. Wystarczy oddać w leasing środek produkcji na okres jego bezczynności w firmie, by uzyskać dodatkowe dochody.

Z kolei, przy leasingu zwrotnym pozwala przedsiębiorstwu postępować zgodnie z metodą "sprzedaj i użytkuj", czyli właściciel rezygnuje z prawa własności, odzyskuje zaangażowaną w majątek gotówkę i za odpowiednią opłatą zachowuje prawo dalszego użytkowania majątku. Opłaty leasingowe stanowią u użytkownika (leasingobiorcy) koszt, który przy ustaleniu podstawy wymiaru podatku dochodowego traktuje się jako koszt

[94] zob. J. Wałachowski: *Leasing linii technologicznych w branży odzieżowej*, Miesięcznik Leasing nr 9/1996 s. 8
[95] zob. R. Dobbins, W. Frąckowiak i S. F.Witt: *Praktyczne zarządzanie kapitałami firmy*, Wyd. PAANPOL Poznań 1995 r., s.166

uzyskania przychodu. Jeżeli firma odsprzeda majątek swemu leasingodawcy, zachowując prawo użytkowania, to pełny czynsz opłacany z tego tytułu pomniejsza podstawę opodatkowania, a więc niższa jest kwota podatku. Leasingodawca wlicza w opłatę nie tylko amortyzację, ale i koszty zaangażowania swojego kapitału, a więc opłata ta znacznie zmniejsza podstawę naliczania podatku. Natomiast w razie angażowania własnych funduszy w finansowanie majątku, ich koszt nie jest traktowany jako koszt uzyskania przychodu, a wiec nie nastąpi tak znaczne obniżenie podstawy opodatkowania. Sprawa ta jest szczególnie jasno uwypuklona w razie użytkowania placów, gruntów i terenów, gdyż składniki te nie są amortyzowane. Jeżeli firma korzysta z leasingu takich składników, to nie zamraża gotówki na ich nabycie. W miejsce tego opłaca czynsz, ale częściowo jego wysokość jest niwelowana przez uwzględnienie go przy wymiarze podatku dochodowego. Po zakończeniu zaś okresu leasingu firma może zakupić przedmiot leasingu za "symboliczną" opłatę, stając się ponownie jej właścicielem.

Operacja leasingowa tak jak każda transakcja handlowa może nieść za sobą pewne niebezpieczeństwa i zagrożenia. Leasing nie jest wolny od wad, dlatego też wszystkie wątpliwości powinny być uwzględnione przy podejmowaniu decyzji dotyczącej wyboru formy finansowania inwestycji. Najczęściej wśród niedogodności związanych z leasingiem wymienia się pozbawienie leasingobiorcy prawa własności przedmiotu leasingu, co zmniejsza jego prestiż i pozbawia go komfortu psychicznego związanego z używaniem własnej rzeczy, mimo pełnej odpowiedzialność leasingobiorcy względem użyczającego - musi on płacić umówione raty także wtedy, gdy z różnych względów nie może z rzeczy korzystać oraz ponosi odpowiedzialność w razie utraty i uszkodzenia rzeczy.

Z leasingiem wiąże się stosunkowo wysoki koszt leasingu wynikającego z faktu, iż leasingobiorca musi pokrywać nie tylko wartość początkową sprzętu, ale także zapewnić firmie leasingowej pokrycie kosztów pozyskania środków na zakup, kosztów ubezpieczenia oraz odpowiedni zysk (koszt leasingu często związany z ogólną sytuacją na rynku bankowym, choć firma leasingową zaciągając duże kredyty może uzyskać preferencyjne warunki). Stawki leasingu są przeważnie degresywne tj. wysokie na początku okresu umownego, a następnie malejące (rzadziej stawki progresywne). Można także ustalić stałe stawki leasingowe (liniowe), natomiast oferowane warunki kredytowe są na bieżąco dostosowywane do sytuacji na rynku [96].

Ponadto poprzez leasing leasingobiorca pozbawiony jest roszczenia do zysku z wartości przedmiotu leasingu, jaką reprezentuje on po zakończeniu umowy, mimo pokrycia wartości tego przedmiotu i ścisłego związanie leasingobiorcy z leasingodawcą

[96] zob. G. Osbert-Pociecha: *Leasing*, Biblioteka Współczesnego Menadżera AE Wrocław 1992 r., s. 27

w czasie trwania umowy. Poza tym leasing zobowiązuje także do pełnego ponoszenie wszelkiego ryzyka przez leasingobiorcę, zwłaszcza ryzyka upadku firmy leasingowej, który stanowi dla leasingobiorcy źródło dużych strat związanych z odebraniem mu przedmiotu leasingu [97].

Braku jasnych przepisów określających całokształt tej instytucji i problemów z kwalifikowaniem niektórych umów jako leasingowe, z jakim mieliśmy do czynienia przed wejściem w życiu regulacji leasingu w prawie cywilnym i podatkowym oraz ustawie o rachunkowości, prowadziło do sporów między stronami umowy leasingowej a urzędnikami skarbowymi dotyczącymi kwestii podatkowych (szczególnie określenia podstawy opodatkowania VAT lub podatku dochodowego), co było niewątpliwie zagrożeniem dla rozwoju leasingu w Polsce. Sytuacja ta zmieniła się wraz z wejściem w życie regulacji cywilnoprawnej i podatkowej leasingu. Niestety, nadal istnieje niespójność między np. regulacją cywilnoprawną i podatkową i regulacją w ustawie o rachunkowości, zmusza firmy do prowadzenia podwójnej księgowości tj. podatkowej i bilansowej – fakt ten niewątpliwie podraża koszty wykorzystania leasingu i stanowi wadę leasingu.

Poza tym, wśród wad leasingu należy wskazać, iż nie przynosi on korzyści wszystkim korzystającym, np.: ze względów podatkowych nie zaleca się leasingu podatnikom korzystającym z karty podatkowej lub ryczałtu ewidencjonowanego ze względu na brak możliwości odliczenia podatku VAT od czynszów leasingowych oraz nie ewidencjonowanie kosztów działalności [98]. Ponadto firmy, które ponoszą straty nie osiągną poprzez korzystanie z leasingu żadnych korzyści, a więc wówczas zasadność wykorzystania tej formy jest ograniczona.

Zestawienie zalet i wad wykorzystania leasingu jako formy finansowania działalności gospodarczej z uwzględnieniem podziału na strony transakcji leasingowej przedstawiono w aneksie pracy (załącznik 1).

Podsumowując, warto stwierdzić, iż ze względu na wady i zalety leasingu oraz fakt, iż warunki umów leasingowych są ustalane odrębnie dla każdej transakcji leasingowej, decydując się na wykorzystanie leasingu potencjalni leasingobiorcy powinni każdorazowo przeprowadzić analizę mającą na celu wskazanie, jakie skutki dla płynności przedsiębiorstwa, struktury jego bilansu czy możliwości uzyskania osłon podatkowych wywoła leasing, a jakie np. zaciągnięcie kredytu bankowego. Analiza taka ułatwi leasingobiorcy podjęcie decyzji o wykorzystaniu odpowiedniego do jego potrzeb i sytuacji

[97] zob. D. Załupka , M. Żyniewicz: *Zanim podpiszesz umowę leasingu*, Wyd. Ekspert Wrocław 1995 r.s.14
[98] zob. *Europejski Fundusz Leasingowy - memorandum informacyjne*, Wrocław 1997 rok, s.13

źródła finansowania.

1.5 Ryzyko w transakcji leasingowej

Przedsiębiorcy podejmując każdą decyzję gospodarcza dotycząca, czy to bieżącej działalności przedsiębiorstwa czy przedsięwzięć rozwojowych (inwestycyjnych) muszą uwzględniać w procesie decyzyjnym ryzyko[99], jakie wiąże się z gospodarowaniem w warunkach zmiennego otoczenia. Ryzyko towarzyszy każdej decyzji, ponieważ nie można w sposób pełny ustalić, jak będą kształtowały się czynniki stanowiące podstawę obecnie podejmowanej decyzji. Ponadto, im dłuższego okresu dotyczy podejmowana decyzja tym większe jest ryzyko zmian układu warunków gospodarowania. Źródłem ryzyka mogą być zarówno czynniki makroekonomiczne jak i mikroekonomiczne związane z sektorem, w którym działa przedsiębiorstwo, co przedstawia poniższa tabela.

Tabela 3
Źródła ryzyka w działalności gospodarczej przedsiębiorstw

Czynniki makroekonomiczne niezależne od przedsiębiorstwa i przedsiębiorcy	*Czynniki mikroekonomiczne związane z sektorem, w którym działa przedsiębiorstwo oraz charakterystyczne dla przedsiębiorstwa*
– Niekorzystna koniunktura w kraju; – Zjawiska inflacyjne; – Zmian sytuacji rynkowej; – Zmiana polityki fiskalnej i monetarnej; – Zmiana ogólnej sytuacji ekonomicznej i społecznej w kraju; – Ograniczenie skłonności do inwestowania; – Zmiany stosunków z zagranicą; – Polityka kredytowa przyjęta przez banki; – Wzrost kosztów obcych źródeł finansowania; – Niestabilny, niejasny i nieskuteczny system prawa.	– Zmiany struktury organizacyjnej i własnościowej; – Nieodpowiednie proporcje w źródłach finansowania majątku; – Postępująca dekapitalizacja majątku i narastające zacofanie techniczne; – Wzrost konkurencji; – Dyferencjacja w poziomie zmian technologii i innowacji – Niekorzystna struktura majątku przedsiębiorstwa; – Niewłaściwe decyzje dotyczące zarządzania przedsiębiorstwem.

Źródło: red. L. Szyszko: *Finanse przedsiębiorstw*, Wyd. PWE Warszawa 2000 r., s. 29-30

Powyższa tabela wskazuje na szeroki zakres źródeł ryzyka prowadzenia działalności gospodarczej, w związku z tym przedsiębiorca, aby racjonalnie podejmować decyzje musi zwracać szczególna uwagę na wszystkie warunki, w jakich działa przedsiębiorstwo i umiejętnie kalkulować ryzyko podejmowanych decyzji. Podejmując decyzje, należy uwzględnić fazę cyklu koniunkturalnego, w jakim znajduje się gospodarka. Otóż, w fazie ożywienia i rozkwitu gospodarki wszystkie racjonalnie podjęte decyzje powinny przynieść oczekiwane rezultaty. Jeśli natomiast decyzje podejmowane są w warunkach kryzysu

[99] W literaturze przedmiotu można odnaleźć różne pojęcia ryzyka – L. Szyszko: *Finanse przedsiębiorstw*, Wyd. PWE Warszawa 2000 r., s. 29 - wyjaśnia, iż ***„ryzyko to statystyczne prawdopodobieństwo wystąpienia zdarzenia losowego charakterze negatywnym dla dotkniętego nim podmiotu".***

gospodarczego czy recesji gospodarczej, zwiększa się ryzyko podejmowanych decyzji, gdyż występują szybko i nie do końca dające się przewidzieć zmiany warunków funkcjonowania. Ponadto warto pamiętać, iż wahania koniunktury mają mniejszy wpływ na sektory produkujące artykuły codziennego użytku, ale są bardzo istotne w sektorach produkujących dobra luksusowe i trwałego użytkowania. Omówione źródła ryzyka dotyczą wszystkich przedsiębiorstw, ale są niezwykle istotne przy podejmowaniu decyzji o wykorzystaniu leasingu.

Decyzja leasingowa jest złożoną decyzją o dwojakim charakterze: operacyjnym i inwestycyjno-finansowym. Z jednej strony, leasingowi towarzyszy wprowadzenie do firmy dodatkowego majątku trwałego, a więc jest to inwestycja mająca na celu osiągnięcie korzyści operacyjnych w postaci dodatkowych przychodów i wpływów, choć korzyści te do końca nie są znane. Leasing wiec może zmniejszyć *ryzyko operacyjne*, gdyż wzrosną zdolności produkcyjne i sprzedażowe, a firma stanie się bardziej wrażliwa na zmiany wielkości popytu i zmiany wielkości sprzedaży. Z drugiej strony, w wyniku umowy leasingowej powstają zobowiązania wobec finansującego (leasingodawcy). Oznacza to konieczność ponoszenia wydatków pieniężnych z tytułu płatności leasingowych wynikających z warunków umowy, co powoduje wzrost *ryzyka finansowego*, gdyż źródłem pokrycia tych wydatków, powinny stanowić przychody ze sprzedaży, które nie są do końca znane. Ponadto transakcje leasingowe zmieniają strukturę kosztów (a dokładniej wydatków) stałych[100]. W praktyce bardzo trudno rozdzielić strumienie pieniężne powstałe w dwóch w/w obszarach – operacyjnym i inwestycyjno-finansowym, gdyż strumienie wpływów i wydatków zależą od przyszłej sytuacji firmy, a ryzyko operacyjne i finansowe występujące w transakcjach leasingowych wzajemnie się przenika, co utrudnia podejmowanie decyzji. Niemniej jednak by ograniczyć negatywne skutki niektórych źródeł ryzyka działalności gospodarczej należy przeprowadzić rzetelna analizę koniunktury gospodarczej, uwzględniać przewidywania ekspertów dotyczące długookresowych trendów zmian wielkości makroekonomicznych (stóp procentowych, inflacji, kursów walut, wzrostu gospodarczego) oraz rozważyć utworzenie w przedsiębiorstwie rezerw na pokrycie ewentualnych skutków decyzji lub skorzystać z usług towarzystw ubezpieczeniowych.

Leasing jako instrument finansowy, podobnie jak inne źródła obce finansowania inwestycji obciążony jest różnymi rodzajami ryzyka, dlatego też procedura zawarcia umowy leasingu z firmą leasingowa jest podobna jak w przypadku starania się np.: o kredyt bankowy. Firmy leasingowe weryfikują potencjalnych klientów, badają ich

[100] Por. A. Rutkowski: *Zarządzanie finansami*, Wyd. PWE Warszawa 2000 r., s. 306

zdolność kredytową, często wymagają informacji na temat stanu i struktury zadłużenia firmy (w tym np.: zadłużenia wobec budżetu państwa).

Ponadto fakt, iż znaczna większość firm leasingowych nie posiadając odpowiednio wysokich kapitałów własnych, finansuje swoją działalność z kredytów bankowych – sprawia, że niezwykle istotną kwestią związaną z leasingiem jest ryzyko kredytowe. Warto w tym miejscu wskazać na źródła ryzyka kredytowego, do których zalicza się m.in.: deregulację i liberalizację systemów bankowych, politykę kredytową banków i kulturę kredytową, informację oraz dokumentacje i nowoczesne techniki informatyczne, innowacje na rynku kredytowym, struktura portfela kredytowego[101].

Ryzyko w transakcjach leasingowych dotyczy wszystkich podmiotów uczestniczących w transakcji. Finansujący (leasingodawca) ponosi duże ryzyko niewypłacalności klienta (znaczna liczba klientów zalegających z płatnościami może spowodować utratę płynności leasingodawcy i zagrozić bytowi firmy leasingowej). Ryzyko finansującego wzrasta w przypadku specyficznych przedmiotów umowy, np.: specjalistyczny samochód ciężarowy, linia technologiczna, gdyż, mimo, że właścicielem przedmiotu leasingu w okresie trwania umowy jest leasingodawca. W przypadku zerwania umowy może wystąpić trudność znalezienia nabywcy na taki sprzęt czy urządzenie. Ponadto pojawi się problem z zawarciem kolejnej umowy leasingu, tak by spełniała warunki przewidziane dla umowy leasingowej w ustawach podatkowych (tzn.: aby suma płatności rat leasingowych pokrywała cenę nabycia przedmiotu leasingu).

Najważniejszym i niezmiernie trudnym elementem oceny klienta jest zbadanie jego zdolności kredytowej, dlatego też leasingodawcy wymagają szeregu informacji o kliencie m.in.: o poziomie jego obrotów, stanie majątku, strukturze zobowiązań – są to bardzo istotne elementy warunkujące zawarcie umowy. Przy czym jednym z ważniejszych czynników jest brak zaległości wobec budżetu państwa, wynika to z faktu, iż firmy leasingowe ponoszą ryzyko związane z upadłością leasingobiorcy. W przypadku, bowiem upadłości korzystającego, z likwidacji masy upadłościowej, w pierwszej kolejności zaspakajane są roszczenia budżetu państwa, banków, a na końcu pozostałych wierzycieli.

Z kolei, korzystający (leasingobiorca) ponosi ryzyko związane z utratą przedmiotu leasingu w wyniku np. kradzieży, pożaru czy poważnej awarii, która uniemożliwi korzystanie z przedmiotu leasingu, gdyż w tej sytuacji jest zobowiązany do dalszego płacenia bieżących rat leasingowych lub spłaty wszystkich pozostałych rat.

Zmiana warunków makroekonomicznych – wzrost poziomu inflacji, wzrostu poziomu stóp procentowych czy wahania kursów walut (przy leasingu dewizowym) lub przy

[101] por. G. Borys: *Zarządzanie ryzykiem kredytowym w banku*, Wyd. Naukowe PWN Warszawa-Wrocław 1996 r., s. 27

załamaniu koniunktury w branży leasingobiorcy i jednocześnie wysokich obciążeniach leasingowych wzrasta ryzyko utraty płynności.

Ponadto ryzyko u leasingobiorcy wiąże się również z niewypłacalności leasingodawcy, bowiem to on w czasie trwania umowy pozostaje właścicielem rzeczy i w razie upadłości przedmiot wchodzi w skład masy upadłościowej. Na początku 2001 roku ogłoszono upadłość pięciu firm leasingowych, a coraz więcej małych firm leasingowych ma trudności ze zdobyciem środków na prowadzenia swojej działalności. Taki stan powoduje wzrost ryzyka korzystania z leasingu, gdyż w razie upadłości leasingodawcy, syndyk masy upadłościowej a czasami bank (choć jest to działanie niezgodnie z prawem upadłościowym), który finansował transakcję leasingową – może zażądać zwrotu przedmiotu leasingu, a jednocześnie jednorazowej spłaty wszystkich pozostałych rat, wynikających z umowy leasingu.

Należy tu jednak wskazać, iż wraz z wejściem w życie 9 grudnia 2000 roku ustawy o zmianie Kodeksu cywilnego gdzie uregulowaną na gruncie prawa cywilnego umowę leasingu – bank, który poprzez cesję należności leasingowych stał się właścicielem przedmiotu leasingu, wstępuje w stosunek leasingu na miejsce firmy leasingowej, co oznacza, że bez określonej przyczyny nie może zerwać umowy leasingu. Ponadto, w przekonaniu niektórych przedstawicieli firm leasingowych, jeżeli umowa leasingu ma tzw. "datę pewną" a jej przedmiot został wydany, korzystający uiszcza raty leasingowe terminowo, wówczas nowy nabywca – np. bank, nie może rozwiązać umowy. Co oznacza „data pewna" – jest to data zakończenia umowy potwierdzona przez urząd skarbowy lub notariusza za określoną opłatą. W takim przypadku nabywca, musi czekać, aż umowa wygaśnie. Ponadto w razie ogłoszenia upadłości, bank bez udziału syndyka, nie może dokonać przewłaszczenia przedmiotu umowy. „Oddanie" przez syndyka przedmiotu leasingu bankowi wiąże się z rozliczeniem wszystkich wydatków na utrzymanie tj. ubezpieczeń, podatków itp. a więc są to znaczne koszty procedury, o czym często zapominają banki żądając bezpośrednio od leasingobiorców zwrotu przedmiotu leasingu i spłacenia pozostałych rat leasingowych[102]. Ryzyko to można ograniczyć korzystając z usług leasingowych w firmach leasingowych o ugruntowanej pozycji rynkowej.

Leasingobiorca musi się także liczyć ze *specyficznym ryzykiem podatkowym* polegającym na możliwości zakwestionowania przez organy podatkowe - wystarczy wskazać na kontrowersje w zakresie podstawy opodatkowania podatkiem VAT leasingu finansowego, z jakimi mieliśmy do czynienia do 1 października 2002 roku, kontrowersje wokół wysokości ceny sprzedaży rzeczy przy realizacji opcji zakupu po zakończeniu

[102] por. A. Maciejewski, K. Jędrzejewska : *Gdy upada firma leasingowa*, Rzeczpospolita z 13.03.2001 r., 18

leasingu lub uznanie przez organy podatkowe umowy leasingu operacyjnego za leasing finansowy – wszystkie te sytuacje powodowały powstanie często znacznych zaległości podatkowych i stawiało korzystających w trudnej sytuacji finansowej [103]. Tym samym, przy braku jednoznacznych i spójnych regulacji podatkowych, a dodatkowo rozbieżnym orzecznictwie w sprawach z zakresu leasingu, ryzyko kwestionowania poprawności rozliczeń podatkowych wobec umów zawartych przed 1.10.2001 roku było wysokie. Ryzyko to zmniejszyło się wraz z wejściem w życie ustawowych regulacji opodatkowania umów leasingu, niemniej jednak nadal niektóre kwestie budzą wątpliwości i powodują, iż ryzyko takie nadal istnieje.

Ryzyko związane z realizacja transakcji leasingowych, ponosi również bank, który finansuje zakup przedmiotu leasingu. W razie wystąpienia trudności w realizacji umowy leasingowej zmuszony jest prowadzić egzekucje należności leasingowych, a zastaw na przedmiocie leasingu nie zawsze zabezpiecza interesy banku.

Omówione powyżej ryzyka, podobnie jak w przypadku kredytu bankowego - ogranicza się stosując zabezpieczenia transakcji leasingowych,. Zabezpieczenia te obejmują zabezpieczenia rzeczowe (zastaw, blokada środków na rachunku bankowym, kaucja, hipoteka) lub osobowe (poręczenia, gwarancje). Powszechnie stosowanym przez firmy leasingowe w Polsce środkiem zabezpieczenia jest weksel własny in blanco wystawiony przez leasingobiorcę. Ponadto na leasingobiorcy ciąży obowiązek ubezpieczenia przedmiotu leasingu. Wraz z rozwojem usług leasingowych firmy ubezpieczeniowe zaoferowały także ubezpieczenie przez bank terminowej spłaty kredytu udzielonego na zakup przedmiotu leasingu.

Definicję poręczenia oraz zasady postępowania przy zabezpieczeniach transakcji leasingowych określają szczegółowo przepisy kodeksu cywilnego. Poręczenie jest ściśle związane z powstaniem zobowiązania dłużnika względem wierzyciela i wygasa wraz z jego wygaśnięciem.

Formy zabezpieczenia transakcji leasingowej mogą być podobne do stosowanych form zabezpieczeń kredytu w instytucjach bankowych. Praktycznie obligatoryjnie firmy leasingowe stosują weksel in blanco oraz ewentualnie poręczenie wekslowe lub cywilne. Spośród zabezpieczeń osobowych stosowanych w praktyce leasingowej, obok weksla własnego in blanco czasami stosuje się gwarancje bankową, poręczenie cywilne lub wekslowe. We wszystkich tych przypadkach udzielający zabezpieczenia odpowiada całym majątkiem. Natomiast do zabezpieczeń rzeczowych należą: zastaw, blokada środków na

[103] por. Z. Huszcz: *Prawnopodatkowe problemy leasingu*, Wyd. Instytut Studiów Podatkowych Modzelewski i wspólnicy Warszawa 1998 r., s. 99

rachunku bankowym, kaucja i hipoteka. W przypadku zabezpieczeń rzeczowych udzielający odpowiada jedynie poszczególnymi składnikami swego majątku[104].

Podstawowym jednak zabezpieczeniem umowy leasingowej jest weksel gwarancyjny własny in blanco, wystawiany przez leasingobiorcę w chwili zawierania umowy leasingowej. Takie zabezpieczenie stosują praktycznie wszystkie firmy leasingowe w Polsce. Weksel in blanco wystawiony przez leasingobiorcę może zostać wypełniony przez leasingodawcę w przypadku nieterminowego wnoszenia opłat leasingowych lub innego naruszenia umowy leasingowej. Wpisana na wekslu suma odpowiadać będzie wielkości zadłużenia leasingobiorcy wobec leasingodawcy, łącznie z odsetkami i kosztami, z jakiego bądź tytułu powstałymi (np. koszty windykacji), a które zostały spowodowane przez leasingobiorcę. Wpisanie daty płatności weksla pozostanie w tym przypadku również w gestii leasingodawcy. Weksel może ponadto zostać opatrzony przez leasingodawcę klauzulą „ bez protestu". Do weksla zostaje sporządzona deklaracja wekslowa, która określa sposób i przypadki wypełnienia weksla przez leasingodawcę. Jeśli w transakcji występuje poręczyciel musi zostać dołączona także deklaracja poręczyciela[105].

Wybór wariantu zabezpieczeń należy do leasingodawcy i dokonywany jest na podstawie udokumentowanej przez leasingobiorcę i sprawdzonej wiarygodności finansowej.

[104] zob. M. Gołda: *Leasing – zagadnienia prawne*, Wyd. Difin 1999 r., s. 203
[105] zob. D. Załupka, M. Żyniewicz: *Leasing ABC oraz D*, Oficyna Wydawnicza Unimex Wroclaw 1999 r., s. 62

ROZDZIAŁ II

CZYNNIKI KSZTAŁTUJĄCE OPŁACALNOŚĆ TRANSAKCJI LEASINGOWYCH

Rozwój usług leasingowych obserwowany w Polsce w ostatnich kilkunastu latach, stałe rozszerzanie oferty leasingu [106] i działania marketingowe firm leasingowych, które wskazują przede wszystkim na atrakcyjności leasingu, nie zawsze informując o innych czynnikach mogących wpływać na opłacalność leasingu - powoduje, że podjecie decyzji o skorzystaniu z leasingu nie jest łatwe. W takich warunkach coraz więcej czasu trzeba poświęcić na wybór leasingodawcy, czy analizę ofert różnych firm leasingowych. Dla procesu decyzyjnego, dotyczącego wyboru leasingu jako źródła finansowania, niezwykle istotnym elementem jest określenie czynników decydujących o jego opłacalności.

W analizie czynników opłacalności leasingu, należy zwrócić uwagę na regulacje cywilnoprawne, z których wynikają prawa, obowiązki i odpowiedzialność stron transakcji leasingowej, dalej regulacje podatkowe oraz rachunkowe dotyczące leasingu oraz warunki (postanowienia) umów leasingowych. W Polsce, umowa leasingu „doczekała się" odrębnych regulacji dopiero w latach 2000-2002, we wcześniejszym okresie leasing funkcjonował jako umowa nienazwana. W 2000 r. weszła w życie regulacja cywilnoprawna, w 2001 r. nastąpiło uregulowanie leasingu na gruncie podatkowym, zaś w 2002 r. ustawa o rachunkowości została rozszerzona o zagadnienia leasingu. Wszystkie te regulacje stanowią czynniki opłacalności leasingu, a ich wpływ na opłacalność, będzie przedmiotem analizy niniejszego rozdziału.

Oprócz regulacji prawnych leasingu, w analizie opłacalności należy uwzględnić czynniki makroekonomiczne tj.: poziom stóp procentowych, poziom inflacji oraz kursów walut obcych (szczególnie, gdy rozpatrujemy możliwość zawarcia umowy leasingu dewizowego). Parametry makroekonomiczne kształtują koszt transakcji leasingowej, a te z kolei decydują o ekonomicznej opłacalności i atrakcyjności leasingu względem innych form finansowania.

Leasing w Polsce i w Europie w ujęciu statystycznym wskazuje na olbrzymią różnice w skali wykorzystania tej metody finansowania. W krajach Europy Zachodniej za pomocą

---

[106] *Np. od lipca 1998 r. pojawił się w ofercie firm leasingowych tzw. leasing tenecyjny; obecnie zaś największe firmy leasingowe w Polsce przygotowują oferty leasingowe w oparciu o programy Unii Europejskiej oraz Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju kierowane do małych i średnich przedsiębiorstw, umożliwiając dostęp do tańszych – z powodu różnic w stopach procentowych - środków na finansowanie inwestycji w formie leasingu pojazdów, nowoczesnych maszyn, urządzeń i technologii.*

leasingu finansowane jest średnio 20% nowych inwestycji, w Polsce dopiero w 2002 r. poziom wzrósł do poziomu 9,15%, wcześniej przez lata utrzymywał się na poziomie 5-7 %. Warto, zastanowić się czy wykorzystanie leasingu odzwierciedla potrzeby rynku polskiego, czy nie występują przeszkody w upowszechnianiu leasingu, z jakich powodów polskie przedsiębiorstwa korzystają z leasingu, co jest powodem niekorzystania z leasingu. Znalezienie odpowiedzi na te pytania wymagałoby przeprowadzenia stosownych badań. Według informacji zebranych na potrzeby niniejszej pracy w Instytutach Badań nad Gospodarki i Agencjach Badań, nie były dotąd prowadzone badania w skali kraju, które umożliwiałyby pełna analizę zjawiska. Autorka rozprawy, mając ograniczone możliwości przeprowadzenia badań własnych na skalę, pozwalającą jej wskazać tendencje występujące w Polsce, dotyczące przyczyn wyboru leasingu i czynników opłacalności leasingu, dla celów niniejszej pracy wykorzystała, badania przeprowadzone przez B.P.S. Consultants Poland Ltd. z siedzibą w Sopocie[107]. W 2002 roku badanie przeprowadzono metodą wywiadu bezpośredniego i objęto nim próbę 1004 małych i średnich firm, wybranych losowo spośród wskazanej przez GUS grupy firm. Obszar badań obejmował wszystkie województwa. Charakterystykę próby objętej badaniem przedstawia Załącznik 2, zamieszczony w aneksie.

Raport z badań, obejmujący informacje o rynku usług leasingowych miał na celu, odpowiedzieć na szereg problemów szczegółowych m.in.: wskazać przyczyny wyboru leasingu jako źródła finansowania inwestycji, ustalić zakres korzystania z usług leasingowych, przedstawić najczęściej leasingowane przedmioty, a także określić kryteria wyboru firmy leasingowej i ocenić jakości obsługi w poszczególnych firmach leasingowych. W badaniach próbowano również ustalić przyczyn niekorzystania z leasingu.

Do realizacji celów niniejszej rozprawy wykorzystano część wyników prezentujących problematykę czynników decydujących o wyborze leasingu spośród innych form finansowania inwestycji oraz przyczyny niekorzystania z leasingu. Pozwoli to jak sądzę wesprzeć tezę, iż dla potencjalnych leasingobiorców obciążenia fiskalne są jednym z najważniejszych czynników decydujących o wykorzystaniu leasingu.

2.1 Czynniki makroekonomiczne jako element wpływający na opłacalność leasingu

Podjęcie decyzji inwestycyjnej oraz wskazanie źródła finansowania inwestycji to proces złożony, który wymaga uwzględnianie różnych czynników, w tym parametrów

[107] Badanie przeprowadzone w 1999 r. na zlecenie Polskiej Fundacji Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, zaś w 2001 i 2002 r. na zlecenie firm leasingowych – badania niepublikowane, raporty sporządzane na wewnętrzny użytek firm leasingowych - autorka uzyskała zgodę firmy B.P.S. Consultants Poland Ltd. na wykorzystanie badań w pracy.

makroekonomicznych, a w szczególności poziom stóp procentowych, inflacji oraz kurs walutowego.

Podejmując decyzje o skorzystaniu z obcych form finansowania, czy to kredytu, leasingu czy faktoringu, zawsze płacimy określona cenę za udostępnienie kapitału. Cena ta ustalana jest jako stopa procentowa. Ponadto w przypadku kredytu czy leasingu możemy rozważyć oferty dewizowe, jakie kierują do klientów instytucje finansowe.

Dostarczenie funduszy kapitałowych nie odbywa się za darmo. Ceną tych funduszy, czy też „wynagrodzeniem zasobów finansowych" jest procent. Procent można rozumieć jako roczną opłatę za wypożyczenie kapitału, a więc za czasowe dysponowanie powierzonymi pieniędzmi. Miarą względną, ceny wypożyczonego pieniądza jest stopa procentowa tj. relacja procentu (dochodu) i wielkości wypożyczonego funduszu pieniężnego[108]. Zarówno korzystając z kredytu jak i leasingu należy ponosić koszty udostępnienia kapitału, stad poziom stóp procentowych jest niezwykle istotnym elementem decydującym o decyzji inwestycyjnej.

Wysokie stopy procentowe utrzymujące się w Polsce powodują wzrost kosztów finansowania. Ich obniżka byłaby szansą na niższe koszty udostępnienia kapitału. Niemniej jednak podejmując decyzje inwestycyjna w warunkach inflacji należy prowadzić analizę ekonomiczną nie w oparciu o nominalne stopy procentowe, lecz realne stopy procentowe. Nominalna stopa procentowa, będąca rynkową ceną pieniądza [109], nie uwzględnia, zmiany siły nabywczej pieniądza, dlatego też nie pozwala ona inwestorowi określić realnych kosztów inwestycji. W rachunku ekonomicznym inwestycji należy wiec uwzględniać realne stopy procentowe, tzn. nominalna stopa procentowa powinna zostać skorygowana o tempo zmian cen. Poziom stóp procentowych ustalany jest tak jak każda inna cena, czyli w wyniku interakcji popytu i podaży i wraz ze zmianą tych kategorii ekonomicznych stopy procentowe ulegają zmianą.

Rynkowa (nominalna) stopa procentowa składa się z czystej stopy procentowej, (czyli przychodu, którego można oczekiwać z inwestycji w warunkach braku ryzyka i inflacji), kosztu ryzyka i oczekiwanej stopy przyszłej inflacji. Poziom rynkowej stopy procentowa w dużym stopniu zależy, więc od produktywności kapitału oraz od inflacji, ponieważ stopa inflacji wywiera wpływ na względną wartość obecnych i przyszłych dóbr i usług. Stopy procentowe są zwykle wyższe w krajach cechujących się niestabilnością polityczną

---

[108] por. L. Balicki, W. Tyc: *Mikroekonomia*, Wyd. A-F-T Jelenia Góra 2001 r., s. 225

[109] por. pod. red. J. Pająkiewicz: *Makroekonomia – wybrane zagadnienia teorii wzrostu i funkcjonowania współczesnych systemów gospodarki rynkowej*, Wyd. AE im. O. Langego Wrocław 2001 r., s. 162

i ekonomiczną, ponieważ prowadzenie działalności gospodarczej w takim kraju jest względnie bardziej ryzykowne [110]. Oznacza to, iż w warunkach niestabilnej sytuacji gospodarczej, rosnącego poziomu inflacji, rosnącego deficytu budżetowego i długu publicznego należy liczyć się z możliwością wzrostu rynkowych stóp procentowych.

Należy przy tym pamiętać, iż stopy procentowe, jakie zaoferuje bank lub firma leasingowa potencjalnemu klientowi dodatkowo zależy od jego kondycji finansowej, ryzyka inwestycyjnego i poziomu stóp rynkowych. Jeżeli ryzyko inwestycyjne wzrasta, sytuacja podmiotu nie jest stabilna (np. cała swoja produkcję sprzedaje jednemu odbiorcy) wówczas stopy procentowane oferowane klientowi mogą być jeszcze wyższe niż stopy rynkowe.

Poziom nominalnych stóp procentowych w Polsce ustalany jest przez Radę Polityki Pieniężnej, która swoje decyzje uzależnia m.in.: od poziomu inflacji, poziomu deficytu budżetowego, długu publicznego i innych parametrów dotyczących gospodarki. Zmiana wymienionych parametrów opisujących stan gospodarki kraju powoduje zmiany poziomu stóp procentowych. Podpisując długoletnie umowy leasingowe czy kredytowe trudno jest określić kierunki i tempo zmian stóp procentowych, co tym samym znacznie utrudnia prowadzenie rachunku opłacalności inwestycji.

Ponadto analizując poziom stóp procentowych należy wziąć również pod uwagę regulacje podatkowe obowiązujące wobec danego źródła finansowania. W przypadku leasingu, regulacje podatkowe pozwalają zaliczyć do kosztów uzyskania przychodu, część finansowa rat leasingowych i to bez względu na rodzaj leasingu - co pozwala osiągnąć tzw. osłonę podatkową (o czym szerzej w punkcie 4.5 niniejszej rozprawy). Tym samym przedsiębiorcy decydują się na często droższe nominalnie oferty leasingowej, właśnie ze względu na ewentualne osłony podatkowe, które zmniejszą koszty leasingu i w niektórych przypadkach czynią inwestycje atrakcyjniejszą niż np. zakup za gotówkę, czy kredyt. Z kolei, korzystanie z kredytu oznacza, iż zapłacone odsetki od kredytu powiększają wartość początkową inwestycji (np. środka trwałego) i tym samym zwiększają podstawę naliczania odpisów amortyzacyjnych, co oznacza stopniowe zaliczanie kosztów kredytu do kosztów podatkowych.

Kolejnym parametrem istotnym w rachunku opłacalności źródeł finansowania inwestycji jest poziom inflacji. Przez inflacje rozumieć można proces wzrostu ogólnego poziomu cen [111]

[110] por. D.R.Kamerschen, R.B McKenzie, C. Nardinelli: *Ekonomia*, Wyd. Fundacja Gospodarcza NSZZ Solidarność, Gdańsk 1991 r., s. 726 i 731

[111] por. Red. R. Milewski: *Podstawy ekonomii*, Wyd. PWN Warszawa 2000 r., s. 557

Wysoka inflacja świadczy o nieustabilizowanej gospodarce, ogranicza tempo wzrostu gospodarczego, może przyczynić się do wzrostu stopy procentowej kredytów i wahań kursów walut [112]. W takiej sytuacji nie jest możliwe określenie szans realizacji długoterminowych przedsięwzięć, bowiem wszelkie prognozowanie dotyczące inwestowania w warunkach tak znacznej niepewności obciążone jest dużym ryzykiem. Wśród negatywnych skutków inflacji wymienia się w literaturze m.in.: zniekształcenie informacyjnej funkcji cen, „ucieczkę" od pieniądza, redystrybucje dochodów, wzrost niepewności i osłabienie aktywności gospodarczej, wzrost kosztów obsługi działalności gospodarczej [113].

Odwrotnie wygląda sytuacje inwestora, w kraju o niskim poziomie inflacji, gdyż przede wszystkim może oczekiwać niższych stóp procentowych i mniejszych wahań kursów walut. W przypadku Polski poziom stopy inflacji zmniejszył się z 10,2 % w 2000 roku, do 1,9 % w 2002 roku (patrz aneks – Załącznik 3), niemniej jednak poziom stóp procentowych zmienia się znacznie wolniej, na co wpływ ma m.in.: wysoki deficyt budżetowy i rosnący dług publiczny. Oba te elementy powodują w dłuższym okresie wzrost inflacji. Jedynie kontrola poziomu deficytu budżetowego i działania rządu zmierzające do jego ograniczenia mogą przyczynić się do spadku inflacji.

Podobna sytuacja ma miejsce w przypadku nieustabilizowanych kursów walutowych. Poziom kursy walutowego zależy od popytu i podaży na daną walutę i ma silny związek ze stanem bilansu płatniczego kraju (w tym szczególnie przepływem kapitału i względnymi relacjami cen w krajach). Polskie problemy ze zrównoważeniem bilansu płatniczego, konieczność spłaty długu publicznego, w tym długu wobec zagranicznych instytucji finansowych sprawiają, iż kurs złotówki wobec innych walut podlega znacznym wahaniom.

Generalnie inwestorzy muszą pamiętać, iż duże wahania kursów uniemożliwiają długoterminowe prognozowanie inwestycyjne. Kalkulowanie opłacalności przedsięwzięć inwestycyjnych, w których występują płatności dewizowe obarczone są dużym błędem, a co za tym idzie dużym ryzykiem. W takim przypadku może się okazać, iż różnice kursowe spowodują, że przedsięwzięcie początkowo przynoszące korzyści w trakcie realizacji stanie się nieopłacalne.

Kurs walutowy jest niezwykle istotna kwestią w przypadku tzw. umów leasingu dewizowego, które pod kątem warunków finansowych „na pierwszy rzut oka" wyglądają znacznie korzystniej niż leasing złotówkowy. Najczęściej podkreśla się w tego typu ofertach,

---

[112] D.R.Kamerschen, R.B McKenzie, C. Nardinelli: *Ekonomia*, Wyd. Fundacja Gospodarcza NSZZ Solidarność, Gdańsk 1991 r., s. 636

[113] por. Red. R. Milewski: *Podstawy ekonomii...* s. 565

niewielką wysokość wynikająca z sumy części finansowych rat leasingowych w odniesieniu do wartości początkowej. Procentowe porównania leasingu dewizowego wygląda niejednokrotnie o 20-30% korzystniej niż w układzie złotówkowym. Dopiero pełna analiza warunków umowy i zasad płatności rat leasingowych pozwoli zauważyć negatywne strony takiej oferty. Przede wszystkim należy pamiętać, że rozliczenie czynszów i innych opłat związanych z umową ustalane są w oparciu o notowania walutowe lub inne wskaźniki finansowe ściśle związane z kursem waluty obcej, czyli rozliczenie konkretnego czynszu następuje w złotówkach w oparciu o aktualny kurs sprzedaży danej waluty np. euro, dolara, czy franka szwajcarskiego itp. Kursy walut podlegają jednak wahaniom i to często znacznym, co oznaczać może konieczność opłacania znacznie wyższych czynszów leasingowych. Wzrost kursu waluty i wyższy czynsz może negatywnie wpłynąć na płynność finansową przedsiębiorstwa. Zupełnie inaczej wygląda sytuacja firmy, gdy kurs waluty spada – w takim przypadku może ona uzyskać oszczędności na czynszach leasingowych. Zmiana kursów walutowych powoduje, że decyzję o sposobie rozliczania opłat leasingowych należy podejmować ostrożnie z uwzględnieniem sytuacji przedsiębiorstwa oraz długookresowych prognoz zmiany kursów walut. W Polsce, wahania kursu złotówki względem innych walut (w szczególnie względem euro €) w okresie od 1998 – 2003 były znacznie. W początkowym okresie wskazanego przedziału czasowego często na rynku walutowym mieliśmy do czynienia z dewaluacja złotówki wobec walut obcych, a tempo tej dewaluacji malało. Po 2001 roku z kolei zdarzały się okresy umacniania złotówki [114]. Ponadto należy pamiętać, iż inwestorzy zagraniczni poprzez kapitał spekulacyjny oraz rząd (poprzez interwencje banku centralnego, zakupy walut związane ze spłata zadłużenia zagranicznego) mają możliwość sterowania pewnymi wskaźnikami na rynku finansowym, co powoduje, iż wahania kursów walutowych zdarzają się często.

Leasing dewizowy w Polsce najczęściej oferowany jest w euro, dolarach lub franku szwajcarskim, przy wykorzystaniu kursu sprzedaży wymienionych walut ogłaszanych przez Narodowy Bank Polski. Jednak równie często oferty leasingu dewizowego budowane są w oparciu o wskaźniki rynku finansowego obowiązujące na rynku międzybankowym np. WIGOR (Warsaw Interbank Offered Rate) wskazujący oprocentowanie, po jakim banki skłonne są udzielić pożyczki innym bankom. Wskaźnik wyliczany w oparciu walutę polska i średnie rozliczenia na rynku międzybankowym - zmienia się codziennie, tym samym firmy leasingowe korzystając z tego wskaźnika zmuszane są korygować cześć finansową do

[114] por. M. Żyniewicz, D. Załupka: *Leasing ABC oraz D*, Wyd. Unimex Wrocław 1999 r., s. 24

wskaźnika z danego dnia. Innym wskaźnikiem, który wykorzystują polskie firmy leasingowe jest LIBOR (Londyn Interbank Offered Rate), czyli stopa procentowa pożyczek oferowanych na rynku międzybankowym w Londynie. LIBOR podawany jest z kolei dla kilku znaczących walut światowych m.in. dolara, funta brytyjskiego, jena japońskiego, franka szwajcarskiego euro.

Z punktu widzenia korzystającego, który zwarł umowę z rozliczeniami opartymi o wskaźniki rynku międzybankowego istotne znaczeni oprócz poziomu wskaźnika jest również marża banku i marża firmy leasingowej, które to wielkości są dodawane do podstawowej stawki WIGOR lub LIBOR. Dopiero na tej podstawie powstaje ostateczny wskaźnik wyliczenia opłaty leasingowej za dany okres. W efekcie rzeczywista opłata leasingowa wyrażoną w złotówkach, precyzyjnie można określić dopiero w dniu płatności raty, gdyż należy uwzględnić poziom wybranego wskaźnika z dnia płatności.

Kurs waluty i poziom stopu procentowej, a także poziom inflacji są więc niezwykle ważnymi parametrami decydującymi o rachunku opłacalności leasingu oraz innych źródeł finansowania. Ponadto warto pamiętać, iż prowadząc analizę ekonomiczna przedsięwzięcia w oparciu o obce źródła finansowania należy je dyskontować (ustalić ich wartość bieżącą), a w tym celu konieczne jest ustalenie stopy dyskontowe. Najczęściej poziom stopy dyskontowej jest ustalany z uwzględnieniem: stóp procentowych dla alternatywnych źródeł finansowania (np. przy leasingu należy skorzystać ze stóp procentowych kredytu), poziomu inflacji oraz poziomu stóp podatkowych.

Generalnie jednak, stabilność ekonomiczna danego kraju, dobre perspektywy gospodarcze, wysoki wzrost PKB, niski i stabilny poziom inflacja oraz stóp procentowych, a także względnie stabilny kurs waluty oraz wysoka dynamika rozwoju gospodarki w znacznym stopniu redukują ryzyko inwestycyjne i pozwalają przeprowadzić ocenę przedsięwzięcia obarczona znacznie mniejszym błędem.

2.2 Regulacja cywilnoprawna leasingu i warunki umów leasingowych jako czynniki decydujące o opłacalności leasingu

Regulacja cywilnoprawna leasingu ma istotny wpływ na określenia opłacalności transakcji leasingu. Wejście w życie z dniem 9 grudnia 2000 roku regulacji cywilnoprawnej umowy leasingu, wyjaśniło szereg kontrowersji dotyczących zawierania i realizacji umowy leasingu. Regulacja ta jasno wskazała cechy szczególne umowy leasingu, odróżniające ją od umów o podobnym charakterze tzn. umowy najmu, dzierżawy czy umowy sprzedaży na raty.

Dla oceny atrakcyjność leasingu, najważniejsze są jednak warunki umowy leasingowej oraz prawa, obowiązki oraz odpowiedzialność stron transakcji leasingowej, gdyż w określonych sytuacjach należy liczyć się z różnymi zagrożeniami i skutkami finansowymi dla stron transakcji leasingowej.

Warunki umów leasingowych to istotny element decydujący o opłacalności leasingu, m.in. ze względu na fakt, iż zapisy umowy leasingu decydują o kwalifikacji umowy leasingu, od której zależą skutki podatkowe.

Przed 9 grudnia 2000 roku umowy leasingu jako umowy nienazwane musiały mieć treść ustaloną w sposób możliwie pełny, ponieważ w zakresie nie uregulowanym umową, obowiązywały przepisy ogólne kodeksu cywilnego, obowiązujące wobec innych umów cywilnoprawnych[115]. Sytuacja ta zmieniła się po wejściu w życie 9 grudnia 2000 roku znowelizowanego Kodeksu cywilnego, w którym to określone zostały warunki, forma i treść umów leasingu. Jeśli chodzi o formę zawarcia umowy, regulacja kodeksowa przewiduje pod rygorem nieważności zawarcie umowy leasingu w formie pisemnej i na ściśle określony czas.

Umowy leasingowe są umowami cywilnoprawnymi. Warunkiem skuteczności takiej umowy są tzw. istotne postanowienia. W tabeli poniżej przedstawione zostały elementy tworzące tzw. podstawowe warunki umów leasingu.

Tabela 4
Podstawowe warunki umowy leasingu

INFORMACJE OGÓLNE:
✓ Tytuł umowy, data i miejsce zawarcia umowy, nazwy i dresy stron, imiona i nazwiska osób reprezentujących strony
INFORMACJE O PRZEDMIOCIE UMOWY:
✓ Określenie przedmiotu umowy, termin i sposób przekazania przedmiotu leasingu korzystającemu
✓ Wyszczególnienie dokumentów technicznych, jakościowych, gwarancyjnych i prawnych (licencje)
✓ Wskazanie wartości przedmiotu leasingu
✓ Warunki i sposób używania rzeczy
✓ Zastrzeżenie o konserwacji i naprawie rzeczy przez osoby posiadające określone kwalifikacje
✓ Ustalenia dotyczące ubezpieczenia przedmiotu leasingu
✓ Sposób postępowania w razie utraty rzeczy
INFORMACJE O CZASIE TRWANIA UMOWY
✓ Wskazanie czasu trwania umowy
INFORMACJE O WARUNKACH FINANSOWYCH REALIZACJI UMOWY
✓ Wyszczególnienie płatności rat leasingowych, płatności wstępnych, prowizji, opłat manipulacyjnych wraz z terminem i sposobem ich realizacji na rachunek bankowy finansującego
✓ Sposób i termin fakturowana
✓ Wskazanie strony, która będzie dokonywała odpisów amortyzacyjnych
✓ Wskazanie zabezpieczeń umowy leasingu
PRAWA I OBOWIĄZKI STRON UMOWY
✓ Zakres praw, obowiązków i odpowiedzialności finansującego oraz korzystającego
✓ Sposób postępowania każdej ze stron w razie naruszenia postanowień umowy
✓ Postępowanie w razie zbycia rzeczy przez finansującego
✓ Postępowanie w razie oddania rzeczy do używania osobie trzeciej przez korzystającego

[115] zob. M. Gmytrasiewicz, K. Szczepański: *Leasing w Polsce*, Wyd. Olympus Warszawa 1993 r., s.9

INFORMACJE O ZAKOŃCZENIU UMOWY LEASINGU
✓ Postanowienia stron w razie zakończenia okresu leasingu
✓ Procedura przeniesienia własności rzeczy na korzystającego po spełnieniu warunków umowy
✓ Sposób i tryb rozwiązania umowy w okresie jej trwania i po zakończeniu umowy
✓ Postępowanie stron w przypadku wygaśnięcia umowy
POSTANOWIENIA SZCZEGÓLNE
✓ Uzgodnione klauzule w sprawach nietypowych i problemowych
POSTANOWIENIA KOŃCOWE
✓ Formuły końcowe umowy, podpisy stron, adnotacje urzędowe i załączniki do umowy

Źródło: opracowanie własne z wykorzystaniem: A. Korczyn: Leasing na nowych zasadach, Wyd. Sigma, Skierniewice 2003roku, s. 30-32 oraz J. Brol: Umowa leasingu według kodeksu cywilnego, Przegląd podatkowy nr 6/2001, s.9

Brak choćby jednego istotnego postanowienia powoduje, że umowa nie zostaje zawarta lub zostaje uznana za inną umowę cywilnoprawną. Wszelkie istotne postanowienia, bez których zawarcie umowy byłoby niemożliwe, mogą być zawarte w treści umowy leasingowej lub też w tzw. ogólnych warunkach umowy, stanowiących integralną część umowy leasingowej. Istotne postanowienia, dotyczą następujących grup zagadnień: określenia przedmiotu umowy, ustalenia wysokości opłat i czasu trwania leasingu, zasady ubezpieczenia i wypłaty odszkodowania oraz procedury i warunki nabycia przedmiotu leasingu po upływie terminu umowy, a także skutki naruszenia warunków umowy, zastrzeżenia w rozporządzaniu przedmiotem leasingu i tryb postępowania reklamacyjnego.

Kilkunastoletnia praktyka firm leasingowych pokazała, iż treść umów leasingowych bywa często bardzo rozbudowana, dlatego też na współczesna umowę leasingu składa się szeregu dokumentów. Podstawowa część umowy określa strony transakcji leasingowej, (tj. finansującego, korzystającego, dostawcę) oraz przedmiot leasingu i tu widnieją wszystkie informacje identyfikujące daną transakcję[116].

Kolejną i niezwykle ważną z punktu widzenia opłacalności leasingu, częścią umowy leasingu jest harmonogram finansowy, zawierający dokładną specyfikację kwot i terminów wpłat poszczególnych opłat leasingowych, wysokość wpłaty początkowej oraz depozytu gwarancyjnego (jeśli taki jest wymagany przez firmę leasingową) przeznaczonego na pokrycie ewentualnych kosztów i strat wynikających z używania przedmiotu leasingu oraz numer rachunku bankowego, na który powinny docierać te wpłaty. Warunki harmonogramu stanowią element, który w znacznym stopniu ma wpływ na opłacalność leasingu, gdyż np.: terminy spłat rat leasingowych można w toku negocjacji przedumownych ustalić

[116] *tzn. nazwy, adresy i numery regon, NIP stron umowy, nazwiska i imiona osób reprezentujących stronę, dokładny opis przedmiotu leasingu - model, typ i marka sprzętu, wartość ofertowa, numery identyfikacyjne, dokładne dane dostawcy sprzętu itp. oraz data i miejsce zawarcia i zakończenia umowy. Ponadto do umowy dołącza się: ogólne warunki umowy leasingowej, harmonogram finansowy spłaty czynszów leasingowych, deklaracje wekslową, która wskazuje, kiedy finansujący może skorzystać z weksla wystawionego przez korzystającego, protokół zdawczo-odbiorczy przekazania leasingobiorcy przedmiotu leasingu oraz upoważnienie do użytkowania przedmiotu leasingu przez korzystającego przez okres trwania umowy leasingu.*

z uwzględnieniem np. sezonowości sprzedaży, co niewątpliwie podnosi opłacalność leasingu. Podobnie termin płatności rat leasingowych może zostać ustalony w taki sposób, by nie zbiegał się np. z terminami opłacania składek na ubezpieczenie społeczne czy podatków, co z kolei ma znaczenie dla zachowania płynności finansowej firmy.

Formalne przekazanie sprzętu potwierdzone jest protokołem zdawczo-odbiorczym, który podpisują obie strony transakcji. Protokół jest dokumentem, który potwierdza wejście korzystającego (leasingobiorcy) w posiadanie przedmiotu leasingu z prawem do jego użytkowania[117]. Nieodzownym dokumentem w każdej umowie leasingowej jest upoważnieniem do użytkowania przedmiotu leasingu przez leasingobiorcę przez okres trwania umowy leasingowej. Dodatkowo dołącza się dokumenty przedstawione przez leasingobiorcę przed zawarciem umowy[118].

Coraz częściej w umowach leasingowych spotykane są tzw. klauzule, które dodatkowo zabezpieczające interesy stron, a także kwestie opłat, ceł i podatków, jeżeli przedmiot leasingu pochodzi z importu [119], wszelkie klauzule mogą być elementem zmniejszającym atrakcyjność leasingu, gdyż na ogół ograniczają stronę lub nakładają na nią konieczność ponoszenia dodatkowych obciążeń finansowych. Jeżeli, obciążenia te nie będą stanowić kosztów uzyskania przychodów, opłacalność leasingu może ulec pogorszeniu.

Analizując warunki umów leasingowych należy zwrócić również uwagę, na fakt, iż leasing jako swego rodzaju kredyt wymaga stosowania przez firmy leasingowe zabezpieczenia transakcji, w praktyce oznacza to najczęściej wystawienie weksla in blanco i wówczas do umowy dołączona jest także deklaracja wekslowa, która określa przypadki, kiedy leasingodawca może skorzystać z weksla wystawionego przez leasingobiorcę i według jakich zasad. Analizując formy zabezpieczenia pod kontem opłacalności leasingu, należy zwrócić uwagę na dwie kwestie, po pierwsze ustalenia dotyczące wypełnienia weksla. Wpisana na wekslu suma odpowiadać będzie wielkości zadłużenia leasingobiorcy wobec leasingodawcy, łącznie z odsetkami i kosztami, z jakiego bądź tytułu powstałymi z winy

---

[117] zob. W. Sasin: *Kredyt, leasing czy dzierżawa*, Wyd. Framax Skierniewice 1998 r., s. 60

[118] *m.in.: Pamiętać, należy, iż firma ubiegająca się o leasing, musi przejść procedurę weryfikacji klienta - spełnić wymóg wypłacalność (zdolności kredytowej). Wyznacznikiem wypłacalności firmy są jej obroty i dochody. Bardziej miarodajnym wskaźnikiem jest obrót, ponieważ często stosowaną praktyką jest ukrywanie zysków firmy, poprzez sztuczne zawyżanie kosztów – co wynika z polityki podatkowej stosowanej w naszym kraju. Leasingodawcę interesuje, więc przede wszystkim obrót klienta (a w drugiej kolejności jego zyski) w dwunastu miesiącach poprzedzających zawarcie umowy oraz szczegółowa analiza sytuacji ekonomicznej potencjalnego leasingobiorcy. Obroty trzeba udokumentować zaświadczeniem z urzędu skarbowego. Od spółek prawa handlowego żąda się przedstawienia aktualnego bilansu lub sprawozdań finansowych F-01 lub F-02. Oprócz ustalenia wielkości obrotu dokumenty finansowe pozwalają finansującemu, oszacować płynności finansową firmy, strukturę jej majątku i zadłużenia. Zdarza się, że firmy leasingowe wymagają przedstawienia informacji na temat stanu i struktury zadłużenia firmy, przy czym najważniejszym elementem warunkującym zawarcie umowy leasingowej jest brak zobowiązań klienta wobec budżetu państwa, gdyż w przypadku bankructwa firmy z likwidacji masy upadłościowej w pierwszej kolejności zaspokajane są roszczenia budżetu, banków, a na końcu pozostałych wierzycieli (w tym firm leasingowych). Oprócz zadłużenia własnego istotna jest też informacja o ewentualnych poręczeniach udzielonych przez firmę innym podmiotom Wobec powyższego przed zawarciem umowy należy firmie leasingowej dostarczyć: umowę spółki lub wpis do ewidencji działalności gospodarczej, zaświadczenie o nie zaleganiu wobec budżetu lub ZUS, sprawozdania finansowe, zaświadczenia o nadaniu numerów NIP i REGON.*

[119] zob. D. Załupka, M. Żyniewicz: *Leasing ABC oraz D*, Wyd. Ekspert Wrocław 1999 r., s.66

korzystającego (np. koszty windykacji). Wpisanie daty płatności weksla pozostanie, w gestii leasingodawcy i dodatkowo weksel może zostać opatrzony przez leasingodawcę klauzulą „bez protestu". Ponadto, przy wyborze form zabezpieczenia, należy uwzględniać fakt, że leasingodawca z pewnością z niego skorzysta w przypadku trudności ze ściągnięciem należności wynikających z umowy i wówczas należy pamiętać o konsekwencjach zaprzestania płacenia rat leasingowych w umownym terminie. Jeżeli, transakcja była zabezpieczona osobowo (weksel in blanco, poręczenie wekslowe, cywilne) wówczas udzielający zabezpieczenia odpowiada całym majątkiem. Natomiast przy zabezpieczeniach rzeczowych (zastaw, blokada środków na rachunku bankowym, kaucja i hipoteka) udzielający odpowiada jedynie poszczególnymi składnikami swego majątku[120].

Z punktu widzenia opłacalności leasingu dla korzystającego, należy pamiętać, że jeżeli dojdzie do sytuacji, w której finansujący, skorzysta z zabezpieczeń, wówczas koszty leasingu znacznie wzrosną, a to wiązać się będzie ze spadkiem opłacalności leasingu.

Ponadto, zawierając umowę leasingową musimy uwzględnić w rachunku opłacalności koszty związane z ubezpieczeniem przedmiotu leasingu, a każda dodatkowa płatność podnosi koszty wykorzystania danego źródła finansowania. Należy także pamiętać, iż uprawnionym do odbioru świadczeń z tytułu ubezpieczenia jest finansujący (leasingodawca). W przypadku przeznaczenia sprzętu do kasacji lub jego utraty następuje wcześniejsze rozwiązanie umowy, a korzystający musi jednorazowo zapłacić pozostałe raty przewidziane w umowie leasingu. Kwotę rat w takim przypadku oblicza się uwzględniając dyskonto. Jeśli jednak sprzęt jest ubezpieczony, finansujący zalicza odszkodowanie na rzecz w/w płatności, a część przewyższająca tę kwotę jest wypłacana korzystającemu. W razie, gdy suma rat do spłacenia przewyższa wysokość odszkodowania korzystający pokrywa różnicę, a finansujący najczęściej ceduje na rzecz leasingobiorcy prawa własności sprzętu[121].

Konieczność spłacenia jednorazowo pozostałych rat, niewątpliwie może stanowić trudność finansową i pogorszyć płynność firmy, dlatego też warto już w toku negocjacji ustalić zasady rozliczania odszkodowania. Atrakcyjność leasingu wzrośnie, jeżeli termin spłaty pozostałych rat nastąpi dopiero po wypłaceniu odszkodowania, tak by zostało one zaliczone na poczet należnych rat leasingowych. Warto też zastanowić się nad rozwiązaniem, w którym na wniosek leasingobiorcy, odszkodowanie wypłacone w razie utraty lub kasacji sprzętu będzie zaliczone na poczet ceny nabycia nowego sprzętu. W takim przypadku korzystający (leasingobiorca) będzie musiał dopłacić różnicę między odszkodowaniem,

[120] zob. D. Załupka, M. Żyniewicz: *Zanim podpiszesz umowę leasingową,* Wyd. Ekspert Wrocław 1997 r., s.55
[121] zob. M. P. Żyrek: *Leasing w podatkach i księgowości*, Wyd. Difin Warszawa 2002 r., s. 55

a ceną nowego sprzętu. Po uwzględnieniu zmiany w aneksie umowa może być kontynuowana, a leasingobiorca, nie zostanie pozbawiony dostępu do przedmiotu leasingu, co jest szczególnie istotne przy środkach transportowych czy maszynach produkcyjnych.

Praktyka, zawierania umów leasingowych w Polsce, pokazuje, iż przedmiot leasingu ubezpieczany jest w firmie ubezpieczeniowej, z która współpracuje firma leasingowa i ubezpieczenie odbywa się na zasadach pakietów ubezpieczeniowych, co daje możliwość negocjowania z firmą ubezpieczeniową warunki zawierania umowy i w ten sposób można osiągnąć niższe koszty leasingu. Ponadto, forma ta zawiera korzyści dla leasingobiorcy, gdyż upraszcza procedurę zawierania umowy ubezpieczenia, a ponadto daje możliwość objęcia jedną umową zabezpieczenia kilku ryzyk (np. od ognia i innych zdarzeń losowych, kradzieży, rabunku, ubezpieczenie cargo) [122].

Postanowienia umów leasingowych, poza zbiorem szczegółowych rozwiązań dotyczących realizacji umowy leasingu zawierają również prawa, obowiązki i wskazują odpowiedzialności stron transakcji leasingowej tj. finansującego i korzystającego – zestawienie praw i obowiązków stron przedstawia poniższa tabela. Prawa, obowiązki i odpowiedzialność stron (przedstawia tabela 5), w istotny sposób wpływają na atrakcyjność leasingu, dlatego też ich analiza powinna zostać ujęta w procesie decyzyjnym o wykorzystaniu leasingu.

Analizę opłacalności leasingu z punktu widzenia praw, obowiązków i odpowiedzialności należy rozpocząć od zbywcy, który odpowiada za wady rzeczy. W razie stwierdzenia wad, korzystając na podstawie praw gwarancyjnych[123] oraz przepisu art. 709^8 par. 2 może żądać od zbywcy naprawienia wad lub jej usunięcia albo wymiany rzeczy na niewadliwą, ale również, gdy rzecz będąca przedmiotem umowy posiada wady, przez co nie będzie zdatna do użytku może żądać odstąpienia przez finansującego od umowy ze zbywca - wówczas umowa leasingu wygasa. Jeżeli nie skorzysta z tego uprawnienia, będzie związany nadal z finansującym umową leasingu i będzie musiał ponosić ciężar kosztów związany z jej realizacją [124].

Uprawnienie te służy zasadniczo ochronie uzasadnionego interesu korzystającego i sprawiają, iż korzystający ma zagwarantowany dostęp do sprawnego techniczne przedmiotu leasingu, co zapewnia mu ciągłość użytkowania i pobierania pożytków. Z drugiej jednak

---

[122] zob. P. Sypniewski: *Leasing a ubezpieczenia – wg „ATU" Towarzystwa Ubezpieczeń S.A. Warszawa*, Miesięcznik Leasing nr 9/1998 r., s.34

[123] Po podpisaniu umowy zbywca obowiązany jest wydać rzecz finansującemu wraz z dokumentacją techniczna, kartą gwarancyjną.

[124] por. A. Korczyn: *Leasing na nowych zasadach*, Wyd. Sigma Skierniewice 2003 r., s. 24

strony, korzystający musi pamiętać, iż w myśl art. 709^8 pkt. 5 w razie odstąpienia przez finansującego od umowy ze zbywcą z powodu wad rzeczy umowa leasingu wygasa, ale rodzi to określone skutki, przede wszystkim skutki finansowe. Mianowicie, finansujący może żądać od korzystającego natychmiastowego uiszczenia wszystkich przewidzianych w umowie, a nieuiszczonych rat, pomniejszonych o korzyści, jakie finansujący uzyskał wskutek zapłaty rat przed umówionym terminem.

Tabela 5
Podstawowe obowiązki i prawa stron transakcji leasingowych w świetle regulacji Kodeksu cywilnego

Forma zawarcia umowy	Umowa leasingu powinna być zawarta na piśmie pod rygorem nieważności.
Używanie rzeczy i pobieranie pożytków	Korzystający powinien używać rzeczy i pobierać pożytki w sposób określony w umowie leasingu, a gdy umowa tego nie określa w sposób odpowiadający właściwościom i przeznaczeniu rzeczy.
Uprawnienia z tytułu wad rzeczy	Z chwilą wydania rzeczy korzystającemu, przechodzą na niego z mocy ustawy uprawnienia z tytułu wad rzeczy przysługujące finansującemu względem zbywcy, za wyjątkiem uprawnienia odstąpienia przez finansującego od umowy ze zbywcą.
Konsekwencje dla korzystającego w przypadku wypowiedzenia umowy przez finansującego	W razie wypowiedzenia umowy leasingu przez finansującego z przyczyn, za które korzystający ponosi odpowiedzialność (np. zwłoka w zapłacie nie utrzymywanie rzeczy w należytym stanie, nie używanie rzeczy w sposób przewidziany w umowie, utrata rzeczy z przyczyn, za które finansujący nie ponosi odpowiedzialności), finansujący może żądać od korzystającego natychmiastowego zapłacenia wszystkich przewidzianych w umowie a nie zapłaconych rat, pomniejszonych o korzyści, jakie korzystający uzyskał wskutek ich zapłaty przed umówionym terminem i rozwiązania umowy leasingu.
Przeniesienie własności rzeczy po zakończeniu umowy leasingu	Jeżeli finansujący zobowiązał się - bez dodatkowego świadczenia – przenieść na korzystającego własność rzeczy po upływie oznaczonego w umowie czasu trwania leasingu, korzystający może żądać przeniesienia własności rzeczy w terminie miesiąca od upływu tego czasu chyba, że strony uzgodniły inny termin.
Zbycie rzeczy przez finansującego w trakcie umowy leasingu	W razie zbycia rzeczy przez finansującego nabywca wstępuje w stosunek leasingu na miejsce finansującego, przy czym finansujący powinien niezwłocznie zawiadomić korzystającego o zbyciu rzeczy.
Koszty ubezpieczenia	Jeżeli w umowie leasingu zastrzeżono, że korzystający obowiązany jest ponosić koszty ubezpieczenia rzeczy od jej utraty w czasie trwania leasingu - w braku odmiennego postanowienia umownego - koszty te obejmują składkę z tytułu ubezpieczenia na ogólnie przyjętych warunkach.

Źródło: opracowanie własne

Przyznanie finansującemu szerokich uprawnień względem korzystającego w razie odstąpienia od umowy ze zbywcą uzasadniane jest celem społeczno-gospodarczym umowy leasingu i szczególnym charakterem kredytowym świadczenia finansującego[125]. Podobne konsekwencje mają miejsce w przypadku utraty rzeczy w okolicznościach, za które finansujący nie ponosi odpowiedzialności (art. 709^5 k.c.), z tym zastrzeżeniem że płatności na rzecz finansującego należy pomniejszyć o korzyści uzyskane z tytułu ubezpieczenia, a także naprawienia szkody. Obowiązki, prawa i odpowiedzialność wynikające z wykrytych wad

[125] por. Tamże, s. 50

przedmiotu leasingu, z jednej wiec strony chronią interes korzystającego, by miał dostęp do sprawnego przedmiotu leasingu, ale z drugiej strony, gdy z tego tytułu dojdzie do wygaśnięcia umowy wywołują skutki finansowe, a te mogą spowodować spadek atrakcyjności leasingu i zmniejszenie płynności finansowej korzystającego, poprzez konieczność zapłacenia rat leasingowych.

Kolejną ważną kwestią dla oceny atrakcyjności leasingu są prawa, obowiązki i odpowiedzialność finansującego. Zgodnie z obowiązującą w Kodeksie cywilnym regulacją, jednym z podstawowych obowiązków finansującego jest nabycie rzeczy od wskazanego przez korzystającego, zbywcy a następnie wydanie tej rzeczy korzystającemu. Wydanie rzeczy oznacza przekazanie korzystającemu faktycznego władztwa nad rzeczą (tzw. ekonomiczne prawo własności) poprzez stworzenie sytuacji, która umożliwi mu odebranie rzeczy we właściwym terminie i stanie. Z powyższym obowiązkiem finansującego wiążą się dwa problemy. Po pierwsze, warto pamiętać, iż w razie zwłoki w zakupie rzeczy, korzystającemu przysługują uprawnienia przewidziane w przepisach kodeksu cywilnego odnoszące się do niewykonania zobowiązania (art. 471-497 kc) tj. korzystający może żądać od finansującego spełnienia świadczenia i naprawienia szkody wynikłej ze zwłoki, a także może odstąpić od umowy leasingu – takie rozwiązanie podnosi atrakcyjność leasingu.

Kolejną, istotną kwestią jest ustalenie w umowie terminu wydanie rzeczy stronie. Przy braku takich ustaleń obowiązuje zasada, że finansujący powinien wydać rzecz korzystającemu niezwłocznie po wezwaniu go do tego przez korzystającego [126]. Zapisy te są szczególnie ważne, gdy chodzi o środki produkcji, czy środki transportu, gdzie korzystający odnosi korzyści w momencie, gdy przedmioty leasingu może wykorzystywać w swojej działalności gospodarczej. Każde opóźnienie przekazania przedmiotu leasingu, oznacza dla niego ponoszenie kosztów, bez możliwości uzyskiwania korzyści z posiadania przedmiotu leasingu.

Istotną kwestą dla atrakcyjności leasingu są sprawy związane z terminowością spłat rat leasingowych. W razie zwłoki z zapłatą, co najmniej jednej raty przez korzystającego, finansujący powinien wyznaczyć na piśmie odpowiedni termin dodatkowy do zapłacenia zaległości z zagrożeniem wypowiedzenia umowy z e s kutkiem n atychmiastowym c hyba, że strony zapiszą w umowie (co dopuszcza art. 709^{13} k.c.) inny termin wypowiedzenia. Zagrożenie wypowiedzenia w powyższym trybie ma miejsce również w przypadku naruszenia obowiązków przez korzystającego lub gdy korzystający nie usunie zmian w rzeczy dokonanych bez zgody finansującego, albo gdy odda rzecz do używania osobie trzeciej bez

[126] por. J. Poczobut: *Umowa leasingu*, Wyd. C.H.Beck Warszawa 2002 r., s. 43

zgody finansującego. W razie wypowiedzenia umowy leasingu przez finansującego z winy korzystającego, finansujący ma prawo żądać zapłacenia wszystkich niezapłaconych rat, pomniejszonych o korzyści uzyskane przez finansującego wskutek zapłaty przed umówionym terminem i rozwiązaniem umowy leasingu (art. 709^{15} k.c), co może skutkować spadkiem płynności finansowej, a w razie braku odpowiedniej wysokości środków finansowych wiązać się może z dodatkowymi kosztami np. odsetek i egzekucji, które nie stanowią kosztów uzyskania przychodów i powodują spadek atrakcyjności leasingu.

Ponadto, w trakcie trwania umowy korzystający ma obowiązek utrzymywać rzecz w należytym stanie, a w szczególności dokonywać jej konserwacji i napraw (wykonywanych przez wykwalifikowane osoby) niezbędnych do zachowania rzeczy w stanie niepogorszonym oraz ponosić ciężary związane z własnością lub posiadaniem rzeczy (art. 709^{7} k.c.). Wykonanie tych obowiązków podlega sprawdzeniu przez finansującego i korzystający ma obowiązek umożliwić mu sprawdzenie rzeczy pod względem technicznym i funkcjonalnym. Ponadto korzystający nie ma prawa, bez zgody finansującego dokonywać zmian w rzeczy ani oddać rzeczy do używania osobie trzeciej. Za naruszenie tych zakazów grozi wypowiedzenie przez finansującego umowy leasingu ze skutkami finansowymi, o których mowa byłą już wcześniej.

Zakończenie umowy leasingu może wiązać się z przeniesieniem prawa własności na korzystającego. Przeniesienie praw własności w myśl art. 709^{16} k.c. (przeciwnie do regulacji podatkowych) może mieć charakter nieodpłatny, co oznaczać może korzyść dla leasingobiorcy, który nie musi posiadać środków finansowych na nabycie przedmiotu leasingu po zakończeniu trwania umowy. Gdyby nie ograniczenia podatkowe, byłoby to atrakcyjne rozwiązanie z punktu widzenia np. płynności finansowej firmy. Niemniej jednak w przypadku leasingu operacyjnym, który dominuje w strukturze umów leasingowych, taki wariant zakończenia umowy leasingowej jest wykluczony przez przepisy podatkowe.

Przedstawione powyżej prawa, obowiązki i odpowiedzialność stron umowy leasingu wskazują, iż korzystanie z leasing niesie za sobą nie tylko korzyści (w postaci pobierani pożytków dzięki możliwości wykorzystywania przedmiotu leasingu do działalności gospodarczej), ale również zagrożenia. W przypadku wygaśnięcia umowy z powodu wad rzeczy będącej przedmiotem leasingu, przy opóźnieniach w spłacie rat leasingowych, a także przy utracie przedmiotu leasingu lub przy naruszeniu przez korzystającego swoich obowiązków – to finansujący ma duża swobodę w podejmowaniu decyzji w zakresie swoistego „karania" korzystającego. W takich wypadkach korzystający musi się liczyć z istotnymi konsekwencjami finansowymi, co prowadzić może do spadku jego płynności

finansowej. W razie braku odpowiedniej wysokości środków finansowych na jednorazową spłatę rat, korzystający musi pokryć dodatkowe koszty np. odsetki za zwłokę i koszty egzekucji, które nie stanowią kosztów uzyskania przychodów, a to oznacza spadek atrakcyjności leasingu.

Jednym z najważniejszych elementów umowy leasingowej jest wskazanie wysokości i terminów wnoszenie opłat leasingowych. Raty leasingowe płatne są zazwyczaj w okresach miesięcznych. Umowa może jednak określić inne terminy płatności, szczególnie w przypadku sezonowości sprzedaży występującej u korzystającego. Niezwykle istotna kwestią przy zawieraniu umów leasingowych jest ustalenie sposobu kalkulacji rat leasingowych, gdyż wpływa to na ustalenie wysokości raty leasingowej.

Firmy leasingowe na ogół nie dysponują kapitałem własnym w wysokości pozwalającej na sfinansowanie tym kapitałem wszystkich zawieranych transakcji, dlatego też często korzystaj z kredytów bankowych. W kalkulacji opłat leasingowych oprócz „zwykłych" kosztów leasingowych (obejmujących np.: amortyzację przedmiotu leasingu, koszty zarządzania firmą leasingową i zysk firmy) znajdują się wówczas koszty obsługi długu firmy leasingowej wobec banku. Wynika z tego, że korzystający płaci pewną kwotę pokrywającą koszty i zyski „banku pośrednika" – firmy leasingowej, której nie musiałby płacić, gdyby firma leasingowa finansowała swoja działalność kapitałami własnymi[127]

Uwzględniając Międzynarodowe Standardy Rachunkowości, a w szczególności MSR nr 17 (dotyczący leasingu), płatności leasingowe ustalane są z góry za cały okres trwania umowy leasingu. Raty leasingowe kalkulowane są tak, aby mogły pokryć koszty wynikające ze zmniejszenia się wartości przedmiotu leasingu poprzez jego zużycie w okresie użytkowania lub poprzez obniżenie jego wartości rynkowej wraz z upływem czasu, przy czym zmniejszenie wartości aktywu nie musi się pokrywać z wielkością odpisów amortyzacyjnych, gdyż okres trwania umowy leasingowej nie musi pokrywać się z okresem eksploatacji aktywu określonego w przepisach o amortyzacji.

Raty leasingowe powinny także pokrywać koszty kapitału niezbędnego na zakup aktywu według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia obiektu przez leasingodawcę (oprocentowanie kapitału obcego lub własnego) oraz koszty działalności leasingodawcy, podatki, prowizje i inne opłaty np. manipulacyjne, a także koszty usług dodatkowych (np. tzw.Full-Service, koszty ubezpieczenia, przegląd techniczny itp.) oraz koszty ryzyka i zysk leasingodawcy

[127] por. A. Bielawska: *Finanse przedsiębiorstwa- teoria i praktyka*, Wyd. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego - rozprawy i studia nr 348, Szczecin 2000 r., s. 175

(określany nieraz jako oprocentowanie kredytu leasingowego)[128].

Uwzględniając powyższe zalecenia, każdą ratę leasingową można przedstawić jako sumę raty umarzanego kapitału (niezbędnego na zakup obiektu) i kosztów uzyskania tego kapitału (wszystkie koszty leasingodawcy). Najczęściej raty leasingowe są jednakowe w całym okresie trwania umowy leasingowej, chyba, że zmieniają się istotne elementy kosztów leasingodawcy (np. oprocentowanie kredytu) i tego typu zmiana zostanie zastrzeżona w umowie jako wystarczający powód do ustalenia nowej wysokości raty leasingowej.

W ostatnich latach wraz ze wzrostem konkurencji na rynku usług leasingowych niektóre firmy pragnąc „zdobyć nowych klientów" ustalają harmonogram spłat rat leasingowych w dogodnych dla klienta terminach i wysokościach i tak np. stosują spłaty rat leasingowych w okresach kwartalnych lub też raty leasingowe są nierówne np. na początku umowy raty są niższe od pozostałych lub odwrotnie. Często też firmy leasingowe stosują degresywne spłaty zaangażowanego kapitału. Wówczas to w pierwszym okresie trwania umowy leasingu mają miejsce spłaty wysokich rat leasingowych, a kolejne raty stanowią już niewielkie obciążenie dla leasingobiorcy [129].

Generalnie, płatności leasingowe dzielimy na dwie części – tzw. ratę (część) kapitałową, która obejmuje spłatę wartości przedmiotu leasingu oraz tzw. część finansową, która stanowi opłaty finansowe za cały czas trwania leasingu, czyli oprocentowanie „kredytu leasingowego".

Podana struktura płatności leasingowych jest ważna, gdyż znajduje odzwierciedlenie w rachunkowości obu stron umowy, a ponadto ma wpływ na skutki podatkowe umów leasingu finansowego. Oddzielnie ewidencjonowane jest oprocentowanie kredytu oraz zwrot wartości przedmiotu leasingu. Część finansowa płatności leasingowych wpływa ostatecznie na wynik finansowy obu stron umowy leasingowej, podczas gdy zwrot wartości przedmiotu leasingu modyfikuje wyłącznie stan ich rozrachunków. Ekonomiczny sens raty kapitałowej, stanowiącej część płatności leasingowej, określana jest często jako zwrot leasingodawcy wydatków związanych z inwestycją leasingową (tzw. inwestycje leasingowe netto). Z kolei, część finansowa ma zapewnić leasingodawcy stopę zwrotu tych inwestycji leasingowych[130].

Kalkulacja płatności rat leasingowych oparta jest na zasadzie „pomnażania wartości" kapitałów zaangażowanych w działalność gospodarczą i wykorzystuje rachunek dyskonta. Rachunek ten pozwala na obliczenie teraźniejszej wartości przyszłych efektów leasingowych,

[128] zob. W. Dębski , K. Kozera: *Leasing czy kredyt*, Wyd. Poltext Warszawa 1999 r. , s. 29
[129] zob. D. Baran: *Ile naprawdę kosztuje kredyt lub leasing?*, Miesięcznik Leasing nr 9/1996 r. s.21
[130] zob. M. Gmytrasiewicz: *Leasing*, Problemy rachunkowości nr 1 z 2002 r., s. 3

które składają się z sumy jednakowych rat płatności leasingowych obejmujących cały okres trwania umowy leasingu [131].

Najczęściej przy kalkulowaniu rat leasingowych wykorzystuje się tzw. koncepcję teraźniejszej wartości netto opartej na „ratalnej stopie dyskontowej". Tak ustalona wysokość raty, wskazuje możliwe do osiągnięcia tempo pomnażania wartości i ryzyka z tym związanego. Do tego celu służy poniższy wzór[132]:

$$\textit{RATA PŁATNOŚCI LEASINGOWYCH} = \frac{\textbf{cena przedmiotu leasingu}}{\textbf{PAD}\ ^{a}_{r}}$$

r - liczba lat płatności leasingowych
a - roczna stopa dyskontowa

$$\textbf{gdzie,}\quad \textbf{PAD}\ ^{a}_{r} = (1 + a)\ \textbf{x}\ \frac{1 - \{\ 1/(1 + a)^{r}\ \}}{a}$$

Procedurę obliczania rat leasingowych ilustruje poniższy przykład:

Przykład 1
Umowa leasingu została zawarta na 5 lata. Wartość przedmiotu leasingu wynosi 15.000 zł. Oprocentowanie kredytu leasingowego wynosi 10 %. Raty płatności leasingowych są regulowane z wyprzedzeniem, na początku każdego roku leasingu. Po zakończeniu umowy leasingu środek trwały przejdzie na własność leasingobiorcy bez dodatkowych opłat. Stosując powyższy wzór roczne raty płatności leasingowych do w/w warunków wynoszą: 3.597 zł (rocznie), co obejmuje spłatę wartości przedmiotu leasingu oraz część finansową.

ROK	Roczne raty Leasingowe OGÓŁEM	Oprocentowanie rat leasingowych (część finansowa)	Zmniejszenie Rozrachunków Leasingowych tzw. rata kapitałowa (2 – 3)	Saldo Rozrachunków Leasingowych (5 – 4)
1	2	3	4	5
0				15.000
1	3.597	-	3.597	11.403
2	3.597	1.140	2.457	8.946
3	3.597	894	2703	6.243
4	3.597	624	2973	3.270
5	3.597	327	3270	-
RAZEM	17.985	2.985	15.000	

Źródło: opracowanie własne

Powyższa kalkulacja została sporządzona przy założeniu, iż po okresie leasingu leasingobiorca otrzyma leasingowany przedmiot bez wnoszenia dodatkowych płatności. Jeśli jednak po zakończeniu leasingu następują dodatkowe opłaty, wówczas cena leasingowanego obiektu wyraża się poprzez następujący wzór [133]:

[131] por. Tamże, s. 3
[132] por. Ibidem , s. 4
[133] por. M. Gmytrasiewicz: *Leasing*, Problemy rachunkowości nr 1 z 2002 r., s. 5

CENA LEASINGOWANEGO OBIEKTU = (R x PAD) + (C x P^a), gdzie:

P^a - { 1/(1 + p) ^{a} }, gdzie ^{a} - roczna stopa dyskontowa
R – rata płatności; C – cena zakupu (sprzedaży) środka na koniec umowy leasingu)

Przykład 2
Dane z poprzedniego przykładu. Cenę zakupu (sprzedaży) ustalono na kwotę 2.000 zł. Stosując powyższy wzór cena leasingowanego obiektu wynosi dla powyższych danych wynosi: 16.240 zł.

ROK	Roczne raty leasingowe	Oprocentowanie rat □easingowych (część finansowa)	Zmniejszenie rozrachunków leasingowych- rata kapitałowa (2 – 3)	Saldo rozrachunków leasingowych (5 – 4)
1	2	3	4	5
0				16.240
1	3.597	-	3.597	12.643
2	3.597	1265	2.332	10.311
3	3.597	1031	2.566	7.745
4	3.597	775	2.822	4.923
5	3.597	492	3.105	1.818
6	**2.000**	182	1.818	-
RAZEM	19.985	3745	16.240	

Źródło: opracowanie własne

Wyżej przedstawione przykłady kalkulacji płatności leasingowych zakładały: stały poziom rat tych płatności przy zmiennej ich strukturze wewnętrznej, zarówno w odniesieniu do wysokości spłat kredytu leasingowego jak i oprocentowania tego kredytu.

Inna metoda kalkulowania wielkości opłat leasingowych bazuje na stałej racie wielkości leasingowanego obiektu i zmiennej stopie procentowej. Sposób ten chroni leasingodawcę przed ryzykiem związanym ze zjawiskiem inflacyjnym, gdyż zakłada możliwość zmiany oprocentowania kredytu leasingowego wraz ze wzrostem cen lub bankowej stopy procentowej i innych zjawisk.

Przykład 3
Umowa leasingowa zawarta została na 3 lata. Ogólna kwota kredytu leasingowego wynosi 90.000 ZŁ i będzie spłacana w trzech rocznych ratach po 30.000 zł. Oprocentowanie kredytu leasingowego ustalono następująco: Rok I - 25 % (od 90.000); Rok II - 20% (od 37.500); Rok III – 15%

ROK	Roczne raty Leasingowe OGÓŁEM	Oprocentowanie rat leasingowych Wedlug zmiennej stopy procentowej	Zmniejszenie rozrachunków leasingowych (2 – 3)	Saldo rozrachunków leasingowych (5 – 4)
1	2	3	4	5
0	-	-	-	90.000
1	52.500	22.500	30.000	60.000
2	37.500	7.500	30.000	30.000
3	34.500	4.500	30.000	-
RAZEM	124.500	34.500	90.000	-

Takie rozwiązanie powoduje, że koszty nominale leasingu za okres 3 lata, których stopy procentowe malały, wyniosły (34.500/90.000) x 100 = 38,3%

Źródło: opracowanie własne

Często w zawieranych umowach leasingowych podawana jest globalna kwota płatności leasingowych i jej podział na raty okresowe oraz wartość leasingowanego aktywu. Oznacza to, że oprocentowanie kredytu leasingowego, łącznie za cały okres trwania umowy, tkwi w globalnej kwocie płatności leasingowej. W takim przypadku ustalenie wysokości okresowego (ratalnego) oprocentowania wymaga dodatkowej procedury obliczeniowej wg poniższego wzoru [134]:

$$Ot = \frac{WO}{Sn} \times Rn \qquad \text{gdzie:} \qquad Sn = n/2 \times (1+k)$$

Ot – oprocentowanie zawarte w danej racie płatności leasingowej;
WO – globalna wartość oprocentowania kredytu leasingowego;
Sn – suma rzędu cyfr;
Rn – liczba rat płatności leasingowych
n – liczba lat płatności leasingowych
k - liczba rat płatności leasingowych

Przykład 4
Umowa leasingowa została zawarta na 4 lata i zawiera sumę rat płatności leasingowych 240.000 zł (4 lata x 60.000 zł). Wartość leasingowanego aktywu wynosi 180.000 zł. Globalne oprocentowanie kredytu leasingowego wynosi : 240.000 – 180.000 = 60.000 zł.

ROK	Roczne raty Leasingowe	Oprocentowanie Rat leasingowych- (część finansowa)	Zmniejszenie rozrachunków leasingowych- Rata kapitałowa (2 - 3)	Saldo rozrachunków leasingowych (5 – 4)
1	2	3	4	5
0	-	-	-	180.000
1	60.000	24.000	36.000	144.000
2	60.000	18.000	42.000	102.000
3	60.000	12.000	48.000	54.000
4	60.000	6.000	54.000	-
Razem	240.000	60.000	180.000	-

Oprocentowanie zawarte w kolejnych ratach płatności leasingowych, wynosi: Sn = 4/2 x (1+4) =10 - co oznacza, iż oprocentowanie rat wynosi: Rok 1 = 60.000/10 x 4 = 24.000; Rok 2 = 60.000/10 x 3 = 18.000 ; Rok 3 = 60.000/10 x 2 = 12.000 ; Rok 4 = 60.000/10 x 1 = 6.000

Źródło: opracowanie własne

Powyższe przykłady nie zawierały dodatkowych elementów kosztotwórczych, które często powiększają płatności leasingowe. Poniżej przedstawione zostaną przykłady obliczania wysokości rat leasingowych z uwzględnieniem elementów często wykorzystywanych przy zawieraniu umów leasingowych np. opłaty wstępnej.

Należy dodatkowo wyróżnić dwie sytuacje, z którymi można się spotkać przy kalkulacji rat leasingowych – chodzi tu o sytuację, gdy uwzględniono całkowite umorzenie przedmiotu

[134] zob. M. Gmytrasiewicz: *Leasing, Problemy rachunkowości nr 1 z 2002 r.*, s. 12

leasingu lub też sytuację częściowego jego umorzenia.

Rata leasingowa przy całkowitej spłacie kapitału w okresie umowy leasingowej (Full-Pay-Out Leasing) oblicza się wg wzoru (a): $R = K \times \{r^a (r-1) / r^a - 1\}$

Zaś, przy częściowej spłacie kapitału poniesionego na zakup obiektu, rata leasingowa jest mniejsza niż w przypadku całkowitej spłaty kapitału. Stosuje się wówczas wzór (b): $R = (K - Wk) \times \{r^a (r-1) / r^a - 1\} + Wk (r-1)$

gdzie:
R – rata leasingowa; K - koszt zakupu obiektu;
a - liczba rat
p - stopa procentowa w okresie między kolejnymi płatnościami rat;
Wk – wartość końcowa obiektu;
r – czynnik procentowy liczony jako r = 1 + p/100

Przykład 5
WARIANT A - Koszty zakupu obiektu wynoszą 100.000 ZŁ. Opłaty wstępne leasingodawcy (np. sporządzenie umowy itp.) 5.000 ZŁ. Oprocentowanie kredytu refinansowego 30 % + koszty leasingodawcy (koszty ryzyka i zysk) 6%. Spłata w 36 miesięcznych ratach. Zakłada się całkowitą spłatę kapitału, a więc pełną amortyzację w ciągu 36 miesięcy.

1. Całkowity koszt sfinansowania zakupu obiektu = 100.000 + 5.000 =105.000
2. Oprocentowanie w okresie między kolejnymi płatnościami rat: (30%+6%):12 = 3% (miesięcznie)
3. Wg wzoru (a): otrzymujemy wartość raty leasingowej : 4809,40 zł miesięcznie;

1	Koszt zakupu obiektu		100000
2	Opłaty wstępne		5000
3	Całkowite koszty nabycia		105000
4	R – oprocentowanie miesięczne (30%+6%)/12 =3%		
5	Licznik część 1: (1+0,03) do 36 potęgi		2,898278
6	Licznik część 2: (1+0,03-1)		0,03
7	LICZNIK (poz. 5 x poz. 6)		0,086948
8	Mianownik (poz. 5 – poz. 1)		1,898278
9	Licznik/mianownik (poz.7/poz.8)		0,045804
10	***RATA LEASINGOWA***	(poz.3 x poz. 9)	**4809,42**

WARIANT B - Dane jak wyżej. Obiekt nie został w całości zamortyzowany i wartość końcowa obiektu po upływie umowy leasingowej wynosi 20.000 zł. Po zastosowaniu wzoru (b) otrzymujemy wartość miesięcznej raty leasingowej w wysokości: 4493,32 zł.

1	Koszt zakupu obiektu	100000
2	Opłaty wstępne	5000
3	Całkowite koszty	105000
4	Końcowa wartość obiektu	20000
5	Amortyzowana wartość obiektu (poz.3 – poz.4)	85000
6	r: oprocentowanie miesięczne (30%+6%)/12=3%	0,03
7	licznik część 1: 1+0,03 do 36 potęgi	2,898278
8	licznik część 2: 1+0,03-1	0,03
9	LICZNIK (poz. 7 x poz.8)	0,086948
10	Mianownik (poz. 5 – poz. 1)	1,898278
11	Licznik /mianownik (poz. 9/poz.10)	0,045804
12	wartość końcowa x poz. 8	600
13	***RATA LEASINGOWA (poz. 5 x poz.11)+poz.12***	**4493,323**

Źródło: opracowanie własne

Na uwagę zasługuje również fakt, iż niektóre firmy leasingowe sporządziły tabele współczynników znacznie ułatwiające określenie wielkości opłat leasingowych. Posługując się nimi można określić wielkości opłat leasingowych.

Przykład 6

Zawarto umowę leasingu na okres 30 miesięcy. Przedmiotem leasingu jest maszyna drukarska o wartości 75000zł. Pierwsza rat (czynsz inicjalny) wynosi 15% wartości maszyny tj. 11250 zł, zaś opłata końcowa za przejęcie maszyny na własność 5% wartości maszyny i wynosi 3750 zł. Wg tabeli współczynnik (według tabel jednej z większych firm leasingowych w Polsce) czynsze od 2 miesiąca do 30 wynosi 5,02%, a więc rata wynosić będzie 75000 x 5,02% = 3765 zł miesięcznie. Prowizja początkowa wyniesie 3% tzn. 2250 zł.

Lp. rata	*Wysokość raty*	*Lp. rata*	*Wysokość raty*	*Lp. rata*	*Wysokość raty*
1	**11250**	11	3765	21	3765
2	3765	12	3765	22	3765
3	3765	13	3765	23	3765
4	3765	14	3765	24	3765
5	3765	15	3765	25	3765
6	3765	16	3765	26	3765
7	3765	17	3765	27	3765
8	3765	18	3765	28	3765
9	3765	19	3765	29	3765
10	3765	20	3765	30	3765
A: SUMA OPŁAT (raty 1-30)				120 435 + 22 % VAT	
B: OPŁATA KOŃCOWA				3 750	
C: PROWIZJA POCZĄTKOWA				2 250	
SUMA OPŁAT (A+B+C)				126 435	

Źródło: opracowanie własne

Analizując powyższe przykłady, nasuwa się wniosek, iż przed podpisaniem umowy strony transakcji leasingowej powinny jasno sprecyzować, jakie elementy będzie zawierała rata leasingowa i w jaki sposób będzie kalkulowana, bowiem wybór metody kalkulacji oraz uwzględnienie różnych opcji np. amortyzacji częściowej lub całkowitej wpływa na ostateczną wysokość płatności leasingowych, a więc i w konsekwencji na opłacalność leasingu i wysokość oraz rozłożenie w czasie uzyskiwanych osłon podatkowych.

Obecnie zawierane umowy leasingowe wraz z ogólnymi warunkami umowy są coraz bardziej rozbudowane i zawierają szereg tzw. szczegółowych postanowień. Firmy leasingowe starają się uwzględniać różne sytuacje, które mogą pojawić się w czasie trwania i po zakończeniu umowy. Jednakże, mimo że ich treść jest coraz lepiej dopracowana, to często jednak przede wszystkim zapisy umowy maja na celu chronić interesy firm leasingowych. Z drugiej strony coraz większa konkurencja na rynku usług leasingowych powoduje, że firmy leasingowe próbują walczyć o klienta również warunkami mniej restrykcyjnymi np. dostrzegalne jest zróżnicowanie wysokości kar za nieterminowe płatności, czy wskazywanie indywidualnych terminów wypowiedzenia umowy leasingu w razie zwłoki w płatnościach

leasingowych. Pojawia się także klauzula wprowadzająca możliwość zmiany czynszów w przypadku zmiany stopy kredytu refinansowego nie tylko na niekorzyść leasingobiorcy. Firmy leasingowe umożliwiają renegocjowanie czasu trwania umowy i ewentualnej zmiany w konfiguracji leasingowanego sprzętu. Ponadto w umowie, z góry zostają jednoznacznie określone zasady dotyczące możliwości skorzystania z prawa wypełnienia weksla gwarancyjnego in blanco.

Regulacja umowy leasingu na gruncie prawa cywilnego znacznie podniosła pewność obrotu gospodarczego. Niemniej jednak analiza praw, obowiązków i odpowiedzialności stron transakcji leasingowych jest niezbędnym elementem, który pozwala korzystającemu ocenić leasing jako źródło finansowania inwestycji. Dokonana powyżej analiza pozwoliła wskazać na warunki, na które szczególnie należy zwrócić przy podpisywaniu umowy - wśród tych najistotniejszych, bowiem wywołujących skutki finansowej są procedury związane z odstąpieniem, utratą i rozwiązaniem umowy leasingu przed czasem, na jaki umowa leasingu została zawarta. Ponadto niezwykle ważną kwestia przy podpisywaniu umowy leasingu jest ustalenie sposobu kalkulowania rat leasingowych. Ponadto, należy zwrócić szczególną uwagę na wszelkiego rodzaju postanowienia szczególne i klauzule, jakie proponuje wprowadzić do umowy firma leasingowa, gdyż na ogół są to zapisy chroniące przede wszystkim jej interesy.

2.3 Uregulowania bilansowe leasingu a opłacalność leasingu

W ramach regulacji prawnych należy również zwrócić uwagę na regulację leasingu na gruncie ustawy o rachunkowości [135], która to określiła zasady ewidencji dotyczące umów leasingowych.

Obowiązujące od 1 stycznia 2002 roku znowelizowane przepisy ustawy o rachunkowości określają zasady klasyfikacji operacji leasingowych oraz określają sposób ujęcia aktywów i zobowiązań z tytułu operacji leasingu finansowego w księgach. Zastosowanie klasyfikacji operacji leasingowych zawartej w ustawie, w znaczącej liczbie przypadków spowoduje konieczność odmiennego ujęcia operacji leasingowych dla celów podatkowych i bilansowych. Ponadto, analiza ustawy o rachunkowości, pozwala zauważyć, że regulacja tą objęte zostały jedynie umowy leasingu finansowego, zaś umowy leasingu operacyjnego zostały w niej pominięte.

Podstawowym zagrożeniem, który powoduje spadek atrakcyjności leasingu, jest różnorodna klasyfikacja leasingu obowiązująca w celach bilansowych i celach podatkowych.

[135] por. Ustawa o rachunkowości z dnia 9 listopada 2000 roku z mocą prawna od 1 stycznia 2002 roku - Dz. U. Nr 113, poz. 1186 z 2000 r.

Przepisy podatkowe nie mają, bowiem wpływu na ujęcie operacji dla celów bilansowych i odwrotnie, przepisy rachunkowości nie mają wpływu na ujęcie kosztów dla celów ustalenia podstawy opodatkowania. Należy jednak pamiętać o obowiązku nałożonym przez ustawy podatkowe dotyczącym sposobu prowadzenia ksiąg w sposób umożliwiający ustalenie na ich podstawie dochodu, stanowiącego podstawę opodatkowania i poziomu należnego podatku za rok obrotowy. Ustawa o rachunkowości obowiązująca w Polsce, nadal zbyt pobieżne regulacje ujęcia operacji leasingowych, dlatego też dla właściwego ewidencjonowania umów leasingu niezbędne jest posiłkowanie się Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości, a konkretnie Standardem Nr 17 – Leasing [136].

Podstawowym zagrożeniem, który powoduje spadek atrakcyjności leasingu, jest różnorodna klasyfikacja leasingu obowiązująca w celach bilansowych i celach podatkowych. Przepisy podatkowe nie mają, bowiem wpływu na ujęcie operacji dla celów bilansowych i odwrotnie, przepisy rachunkowości nie mają wpływu na ujęcie kosztów dla celów ustalenia podstawy opodatkowania. Należy jednak pamiętać o obowiązku nałożonym przez ustawy podatkowe dotyczącym sposobu prowadzenia ksiąg w sposób umożliwiający ustalenie na ich podstawie dochodu, stanowiącego podstawę opodatkowania i poziomu należnego podatku za rok obrotowy.

W celu właściwego ujęcia leasingu w księgowości, należy dokonać klasyfikacji leasingu dla potrzeb bilansowych. Klasyfikacji takiej dokonuje się na podstawie art. 3 ust. 4 i 5 ustawy o rachunkowości. W myśl ustawy, umową leasingu jest umowa, która spełnia, co najmniej jeden z wymienionych warunków tj.: przenosi własność jej przedmiotu na korzystającego po zakończeniu okresu, na jaki została zawarta lub zawiera prawo do nabycia jej przedmiotu przez korzystającego po zakończeniu okresu, na jaki została zawarta po cenie niższej od wartości rynkowej z dnia nabycia. Okres, na jaki została zawarta, powinien odpowiadać w przeważającej części przewidywanemu okresowi ekonomicznej użyteczności środka trwałego lub prawa majątkowego, przy czym nie może być krótszy niż ¾ tego okresu. Prawo własności przedmiotu umowy, może być, po okresie, na jaki została zawarta, przeniesione na korzystającego. Ponadto, suma opłat pomniejszona o dyskonto w dniu zawarcia umowy i przypadająca do zapłaty w okresie jej obowiązywania, powinna przekraczać 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, zaś płatności na rzecz

[136] por. P. Karwowski: *Jak ewidencjonować leasing?* Prawo Przedsiębiorcy nr 37/2001 r., s. 15

korzystającego za świadczenia dodatkowe, podatków oraz składek na ubezpieczenia tego przedmiotu, jeżeli korzystający pokrywa je niezależnie od opłat za używanie[137].

Umową leasingu, w myśl ustawy o rachunkowości, jest również umowa, która zawiera przyrzeczenie finansującego do zawarcia kolejnej umowy o oddanie w odpłatne używanie tego samego przedmiotu lub przedłużenie umowy dotychczasowej na warunkach korzystniejszych od przewidzianych w dotychczasowej umowie. Umowa może również, przewidywać możliwość jej wypowiedzenia z zastrzeżeniem, ze wszelkie powstałe z tego tytułu koszty i straty poniesione przez finansującego pokrywa korzystający.

Kolejnym warunkiem, jaki wymienia ustawa, jest fakt, by przedmiot umowy został dostosowany do indywidualnych potrzeb korzystającego. Może on być użytkowany wyłącznie przez korzystającego, bez wprowadzenia w nim istotnych zmian.

Ustawodawca określił, iż spełnienie, co najmniej jednego z siedmiu wymienionych warunków klasyfikuje umowę leasingu jako umowę leasingu finansowego [138]. Wprawdzie znowelizowana ustawa o rachunkowości nie posługuje się przymiotnikiem „finansowy", jednak mając na względzie, że w praktyce gospodarczej w dalszym ciągu funkcjonuje podział leasingu na finansowy i operacyjny, umowę, którą definiuje art. 3 ust. 4 można nazwać umową leasingu finansowego. Umowy niemieszczące się w tak ustalonej definicji należy traktować jako umowy leasingu operacyjnego i wówczas ujęciu w księgach podlegają wyłącznie opłaty leasingowe [139].

Uwzględniając przepisy ustawy o rachunkowości oraz wytyczne zawarte w MSR 17, zasady ujęcia leasingu finansowego w księgach korzystającego są następujące: wartość przedmiotu leasingu ujmowana jest przez korzystającego w majątku trwałym jako środek trwały lub wartości niematerialne i prawne a drugostronnie jako zobowiązanie. Odpisy amortyzacyjne dokonywane są według zasad przyjętych dla własnych środków trwałych.

W myśl regulacji rachunkowych, wartość przedmiotu leasingu ustalona w momencie rozpoczęcia umowy, równa jest jego wartości rynkowej, (co w praktyce oznacza cenę nabycia) lub bieżącej (zdyskontowanej) wartości opłat leasingowych, jeżeli ta jest niższa.

Ważny jest również fakt, iż opłaty leasingowe muszą być podzielone na część stanowiącą spłatę zobowiązania oraz koszty finansowe. Podziału rat leasingowych na część kapitałową i odsetkową dokonuje się z zastosowaniem stopy procentowej właściwej dla danej umowy. Jest to stopa, zastosowanie na dzień rozpoczęcia leasingu, której powoduje, że

---

[137] por. A. Kuzior: *Ogólne zasady rachunkowości leasingu*, Monitor Rachunkowości i Finansów nr 11/2001r., s. 13-14

[138] por. M. Turzyński: *Ewidencja leasingu u korzystającego –kierunki zmian*, Rachunkowość nr 4/ 2001 r., s. 223

[139] por. M. Turzyński: *Rachunkowość – nowe regulacje prawne*, Dom Wydawniczy ABC Warszawa 2001 r., s. 61

zdyskontowana wartość przyszłych rat leasingowych równa jest wartości godziwej przedmiotu leasingu. Najczęściej wartością godziwą jest wartość nabycia przedmiotu leasingu.

Koszty finansowe występujące w umowie leasingowej powinny być tak rozliczone w poszczególnych okresach, aby uzyskać stałą okresową stopę procentową w stosunku do niespłaconego zobowiązania. Z kolei, kolejne płatności wynikające z umowy leasingowej są rozliczne na część pomniejszającą zobowiązanie, lub jak się to często określa spłatę kapitału oraz część odsetkową stanowiącą koszty finansowe[140].

Podstawowym zagrożeniem, który powoduje spadek atrakcyjności leasingu, jest różnorodna klasyfikacja leasingu obowiązująca w celach bilansowych i celach podatkowych. Przepisy podatkowe nie mają, bowiem wpływu na ujęcie operacji dla celów bilansowych i odwrotnie, przepisy rachunkowości nie mają wpływu na ujęcie kosztów dla celów ustalenia podstawy opodatkowania. Należy jednak pamiętać o obowiązku nałożonym przez ustawy podatkowe dotyczącym sposobu prowadzenia ksiąg w sposób umożliwiający ustalenie na ich podstawie dochodu, stanowiącego podstawę opodatkowania i poziomu należnego podatku za rok obrotowy.

Konsekwencją takiej klasyfikacji oraz omówionych powyżej zasad ewidencji leasingu, mogą być przypadki, że zgodnie z zapisem umowy i przepisami podatkowymi prawo amortyzowania środków trwałych oddanych w leasing będzie przysługiwało finansującemu, a dla celów bilansowych, zgodnie zresztą z ekonomiczną treścią transakcji, umowa będzie traktowana jako leasing finansowy i ujmowana zgodnie z zasadami określonymi w ustawie o rachunkowości.

W uwagi, na rozbieżność w klasyfikowaniu umów leasingu na gruncie podatkowym i bilansowym oraz fakt, iż w leasingu korzystają bardzo często tzw. małe przedsiębiorstwa, ustawodawca w wyniku kolejnej nowelizacji ustawy o rachunkowości [141] wprowadził zapis (art. 3 ust.6) zezwalający „małym" jednostkom na ujmowanie operacji leasingowych zgodnie z ich klasyfikacja podatkową. Z punktu widzenia opłacalności leasingu, możliwość taką należy oceniać pozytywnie, gdyż nie występuje wówczas konieczność prowadzenia podwójnej księgowości i koszty funkcjonowania firmy są niższe. Pamiętać, jednak należy, iż rozwiązanie to dotyczy tylko jednostek, które nie przekroczyły w poprzedzającym roku obrotowym dwu z trzech wielkości: średnioroczne zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty

[140] por. E. Opara: *Leasing w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości*, Prawo Przedsiębiorcy nr 3/ 2001 r., s. 8-9
[141] zob. Dz.U. 102 z 2001 roku, poz. 1117

- co najmniej 50 osób, suma aktywów bilansu – równowartość 2,5 mln €, przychody netto ze sprzedaży towarów i produktów oraz operacji finansowych – 5 mln €.

Należy także podkreślić, że ustawodawca dał małym jednostkom możliwość wyboru, czy chcą stosować ujecie podatkowe czy rachunkowe. W praktyce, ujęcie operacji leasingowych zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości a nie podatkowymi jest wymagane np.: przez udziałowców będących przedsiębiorstwami międzynarodowymi. Wtedy dla celów konsolidacji sprawozdań finansowych jednostki polskie, wchodzące w skład międzynarodowej grupy są zobowiązane sporządzać, dodatkowe sprawozdanie finansowe zgodnie z zasadami rachunkowości obowiązującymi w grupie, a opartymi na Międzynarodowych Standardach Rachunkowości.

Ponadto, elementem, który powoduje spadek opłacalności leasingu, jest fakt, iż zastosowanie odmiennego ujęcia operacji leasingowych dla celów podatkowych i bilansowych powoduje powstanie różnic miedzy wykazywaną w księgach rachunkowych wartością bilansową aktywów i pasywów, a ich wartością podatkową - czego konsekwencją, w myśl art. 37 znowelizowanej ustawy o rachunkowości[142] jest ustalenie aktywu z tytułu podatku odroczonego lub utworzenie rezerwy na podatek odroczony.

Regulacja rachunkowa leasingu należy ocenić pozytywnie, z uwagi na fakt, iż leasing został włączony do polskiej regulacji bilansowej. Ustawa zawiera warunki klasyfikacji i zasady ewidencji leasingu, co w połączeniu z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości 17, daje podstawę do pełnego ujęcia leasingu w bilansie. Fakt, ten dla firm leasingowych oznacza możliwość pozyskiwania środków finansowych za granicą. Zagraniczne Instytucje finansowe wymagają, by w ewidencji i sprawozdawczości leasingu stosowane były zasady zawarte w MSR 17. Z drugiej zaś strony, brak spójności pomiędzy regulacjami bilansową i podatkową, podnosi koszty wykorzystywania leasingu i z uwagi na konieczność prowadzenia podwójnej księgowości, stanowi element, który niewątpliwie obniża opłacalność leasingu.

2.4 Obciążenia fiskalne jako czynnik kształtujący ekonomiczną opłacalność leasingu

Umowy leasingu podlegają opodatkowaniu. Z kolei pamiętając, iż „każdy podatek jest pewnym ograniczeniem możliwości finansowych przedsiębiorstwa, a wiec również

[142] por. A. Helin, K. G. Szamański: *Leasing – nowe regulacje w prawie bilansowym*, Przegląd Podatkowy nr 10/ 2001 r., s. 7

motywacji do powiększania dochodu[143] - kolejnym istotny czynnik wpływający na opłacalność leasingu są regulacje umowy leasingu na gruncie prawa podatkowego. Przed 2001 rokiem brak jasnych zasad opodatkowania umów leasingu powodował wiele problemów z klasyfikacją umów i określeniem skutków podatkowych zawartej umowy. Niejasne, niespójne i nieprecyzyjne, pozostawiające spora swobodę interpretacji - przepisy podatkowe stanowił element ryzyka inwestora. Wejście w życie regulacji podatkowych, które obowiązują do umów zawartych od 1 października 2001 roku znacznie ułatwiły określenie skutków podatkowych i ustalenie opłacalności transakcji leasingowych.

Regulacje podatkowe umowy leasingu, wprowadzono mocą ustawy z dnia 6 września 2001 roku o zmianie ustaw o podatku dochodowym osób prawnych, o podatku dochodowym osób fizycznych oraz od podatku od towarów i usług i podatku akcyzowym[144]. Ponadto, w zakresie podatku od towarów i usług zastosowanie ma ustawa z 8 stycznia 1993 roku o podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowym [145] wraz z aktami wykonawczymi tj. rozporządzeniem Ministra Finansów z 22 marca 2002 roku w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy o podatku od towarów i usług oraz akcyzie[146].

Omawiając wpływ czynników podatkowych na opłacalność leasingu należy zwrócić szczególną uwagę na zasady amortyzacji oraz preferencje podatkowe w postaci np. ulg inwestycyjnych, czy zwolnień z podatków dla firm działających w specjalnych strefach ekonomicznych.

Zasady dokonywania odpisów amortyzacyjnych, uznawanych za koszty uzyskania przychodów, określało w układzie chronologicznym najpierw rozporządzenie Ministra Finansów z 20 stycznia 1 995 roku [147] a następnie rozporządzenie z 17 stycznia 1997 roku w sprawie amortyzacji ŚT i WNiP [148]. Kolejnym aktem prawnym regulującym zasady amortyzacji stało się rozporządzenie Ministra Finansów z 19 stycznia 1999 roku zmieniające rozporządzenie w sprawia amortyzacji środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych [149]. Od 2000 roku problematyka zasad amortyzacji została włączona do ustaw o podatku dochodowym osób prawnych i osób fizycznych.

Z kolei, problematyka ulg inwestycyjnych dla podmiotów gospodarczych regulowały: rozporządzenie Rady Ministrów z 25 stycznia 1994 w sprawie odliczeń od dochodów

---

[143] Por. J. Sokołowski: *Zarządzanie przez podatki*, Wyd. Naukowe PWN Warszawa 1995 r., s. 11
[144] zob. Dz. U nr 106 poz. 1150
[145] zob. Dz.U. nr 11, poz. 50, z póź, zm
[146] zob. Dz. U. Nr 27, poz. 268
[147] zob. Dz. U. Nr 7, poz. 34
[148] zob. Dz. U. Nr 6, poz. 39
[149] zob. Dz. U. Nr 6, poz. 35

wydatków inwestycyjnych oraz obniżek podatku dochodowego [150] oraz rozporządzenie Rady Ministrów z 24 stycznia 1995 roku w sprawie odliczeń od dochodów wydatków inwestycyjnych dla podmiotów prowadzących działalność gospodarczą w gminach o szczególnie wysokim bezrobociu strukturalnym[151]. Następnie inkorporowano przepisy z powyższych rozporządzeń do ustawy o podatku dochodowym osób fizycznych i osób prawnych, jednocześnie je modyfikując i ograniczając ich wysokość. Nowelizacja ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych z 20 listopada 1999 roku [152], która weszła w życie 1 stycznia 2000 roku oraz nowelizacja ustawy o podatku dochodowym osób fizycznych z 9 listopada 2000 roku [153], która weszła w życie 1 stycznia 2001 roku zlikwidowały ulgi inwestycyjne. Ustawodawca przyznał jednak podatnikom prawo do kontynuowania odliczeń inwestycyjnych, jeśli nabyli te prawa przed 1 stycznia 2000 roku, stąd część podatników, w tym leasingobiorców nadal korzysta z ulg inwestycyjnych, dlatego też problematyka ta zostanie omówiona w dalszej części pracy.

Przeprowadzenie szczegółowych analiz regulacji podatkowych pozwoli wskazać wpływ podatków na opłacalność leasingu, co stanowi przedmiot badań w pracy, ale już teraz można zauważyć, iż regulacje podatkowe stanowią podstawowy czynnik decydujący o atrakcyjności leasingu na rynku. Leasing pozwala, bowiem zwiększyć poziom kosztów uzyskania przychodów a tym samym zmniejszyć podstawę opodatkowania – jest to wiec jeden z instrumentów, który umożliwia przedsiębiorstwu osiągnąć pozytywne skutki „osłony podatkowej" i przesunąć w czasie obciążenia podatkowe. Poziom osłon podatkowych zależy m.in.: od poziomu dochodów wykazywanych przez przedsiębiorstwo, od wysokości stóp podatkowych, zasad klasyfikacji przychodów i kosztów uzyskania przychodu, zakresu preferencji i ulg inwestycyjnych oraz zasad amortyzacji. Określenie skutków podatkowych umowy leasingu zależą jednak od rodzaju zawartej umowy leasingowej.

Dla opłacalności leasingu olbrzymie znaczenie ma wybór metody amortyzacji (zagadnienie to dotyczy jedynie umów leasingu finansowego), gdyż np. amortyzacja przyspieszona stanowi instrument poprawy zdolności płatniczej inwestora, pod warunkiem jednak, że przedsiębiorca (leasingobiorca) wygospodaruje odpowiedniej wysokości zysk podlegający opodatkowaniu. Jeżeli warunek ten zostanie spełniony to leasingobiorca korzystający z przyspieszonych odpisów amortyzacyjnych w pierwszych latach trwania umowy leasingu ma do dyspozycji więcej środków finansowych, niż przy liniowej metodzie

[150] zob. Dz.U. Nr 39, poz. 171
[151] zob. Dz.U. Nr 14, poz.63
[152] zob. Dz.U. Nr 95, poz. 1101
[153] zob. Dz.U. Nr 104, poz. 1104

amortyzacji. Nastąpi, więc przesunięcie części zysku podlegającemu opodatkowaniu w przyszłość, gdyż zwiększone odpisy amortyzacyjne (zaliczane do k.u.p.) w pierwszych latach użytkowania środka trwałego zmniejszą odpowiednio podstawę opodatkowania [154].

Oceniając z kolei, ulgi inwestycyjne jako czynnik wpływający na opłacalność leasingu należy wskazać, iż ulgi inwestycyjne stanowią instrument wsparcia grupy przedsiębiorstw, gdyż dają możliwość uzyskania „oszczędności podatkowych" i poprawiają zdolność płatniczą przedsiębiorstwa poprzez zwiększenie ilości środków finansowych pozostających do dyspozycji przedsiębiorstwa, są więc instrumentem wsparcia rozwoju leasingu i zwiększenia jego opłacalności.

Powyżej wskazano podstawowe obszary analizy, mającej na celu ustalenie wpływu regulacji podatkowych na opłacalność transakcji leasingowych. Wniosków o wpływie poszczególnych elementów systemu podatkowego na opłacalność leasingu, dostarczyć może dopiero dokłada analiza regulacji podatkowych i to przy uwzględnieniu warunków konkretnej umowy. Analiza ta zostanie przeprowadzona w kolejnych rozdziałach pracy z wykorzystaniem studium przypadków. Celem dalszej analizy jest potwierdzenie słuszności tezy autorki, iż dla potencjalnych leasingobiorców obciążenia fiskalne są jednym z najważniejszych czynników decydujących o wykorzystaniu leasingu. Dla poparcia powyższej tezy autorka zaprezentuje poniżej badania B.P.S Consultants Ltd. z siedzibą w Sopocie, przeprowadzone w styczniu i lutym 2002 r. na grupie 1004 firm z obszaru całej Polski oraz inne publikowane w periodykach.

Wyniki badań, zaprezentowane w raporcie, wskazują, iż małe i średnie firmy wybierają leasing jako źródło finansowania inwestycji przede wszystkim ze względu na korzyści podatkowe. Na ten czynnik, jako decydujący przy korzystaniu z leasingu wskazało 49% respondentów (respondenci wskazywali trzy najważniejsze przyczyny korzystania z leasingu i szeregowali je według znaczenia – patrz poniższa tabela).

Na drugim planie znalazły się takie przyczyny zainteresowania leasingiem jak: korzystne warunki ekonomiczne finansowania inwestycji (14 % wskazań na 1 miejscu i 20% na 2 miejscu), mała ilość formalności (12 % wskazań na 1 miejscu i 24% na 2 miejscu) i szybkość załatwiania formalności (9% wskazań na 1 miejscu i 20% na 2 miejscu).

Trzecioplanowe znaczenie miały takie przyczyny zainteresowania leasingiem, jak pozabilansowy charakter zobowiązań leasingowych (6% wskazań na 1 miejscu i 15% na

[154] por. A. Bielawska: *Podatek dochodowy w sterowaniu działalnością inwestycyjna małych I średnich przedsiębiorstw*, Wyd. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego – rozprawy i studia nr 143, Szczecin 1993 r., s. 101

3 miejscu) oraz brak konieczności wysokiego zabezpieczenia (4% wskazań na 1 miejscu i 19% na 3 miejscu).

Tabela 6
Przyczyny korzystania z leasingu

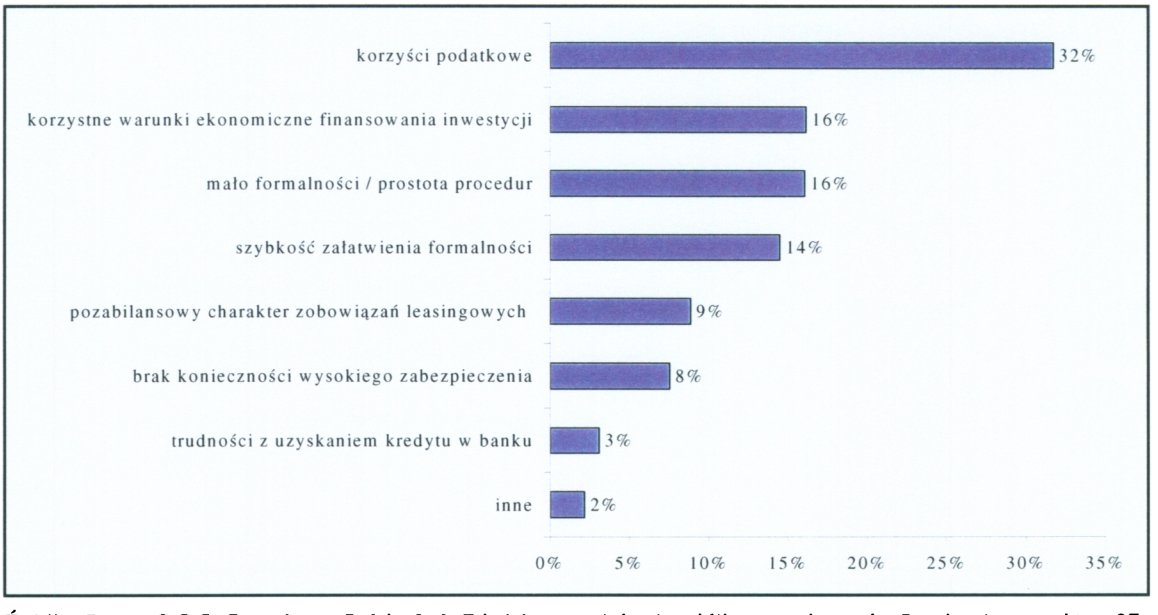
Przyczyny korzystania z leasingu	% respondentów wskazujących na daną przyczynę, jako:		
	Najważniejszą	**drugą pod względem ważności**	**trzecią pod względem ważności**
Korzyści podatkowe	**49%**	12%	13%
Korzystne warunki ekonomiczne	14%	20%	16%
Mało formalności	12%	24%	12%
Szybkość załatwienia formalności	9%	20%	22%
Pozabilansowy charakter zobowiązań leasingowych	6%	11%	15%
Brak konieczności wysokiego zabezpieczenia	4%	7%	19%
Trudności z uzyskaniem kredytu w banku	2%	5%	3%
Inne*	3%	2%	0%

* wśród innych przyczyn korzystania z leasingu respondenci wymieniali: „narzucenie przez dealera samochodowego", „sugestia sprzedawcy", „propozycja dostawcy sprzętu", „brak gotówki wystarczającej na zakup", „brak pieniędzy", „nagła potrzeba i brak środków", „tańszy niż kredyt bankowy".

Źródło: Raportu B.P.S. Consultanst Polska Ltd. Gdańsk (materiały niepublikowane do użytku firm leasingowych), s. 31

Wykorzystując wskaźniki ważone [155] przyczyny korzystania z leasingu należy uszeregować jak na rysunku 4.

Rysunek 4
Przyczyny korzystania z leasingu /dane ważone/



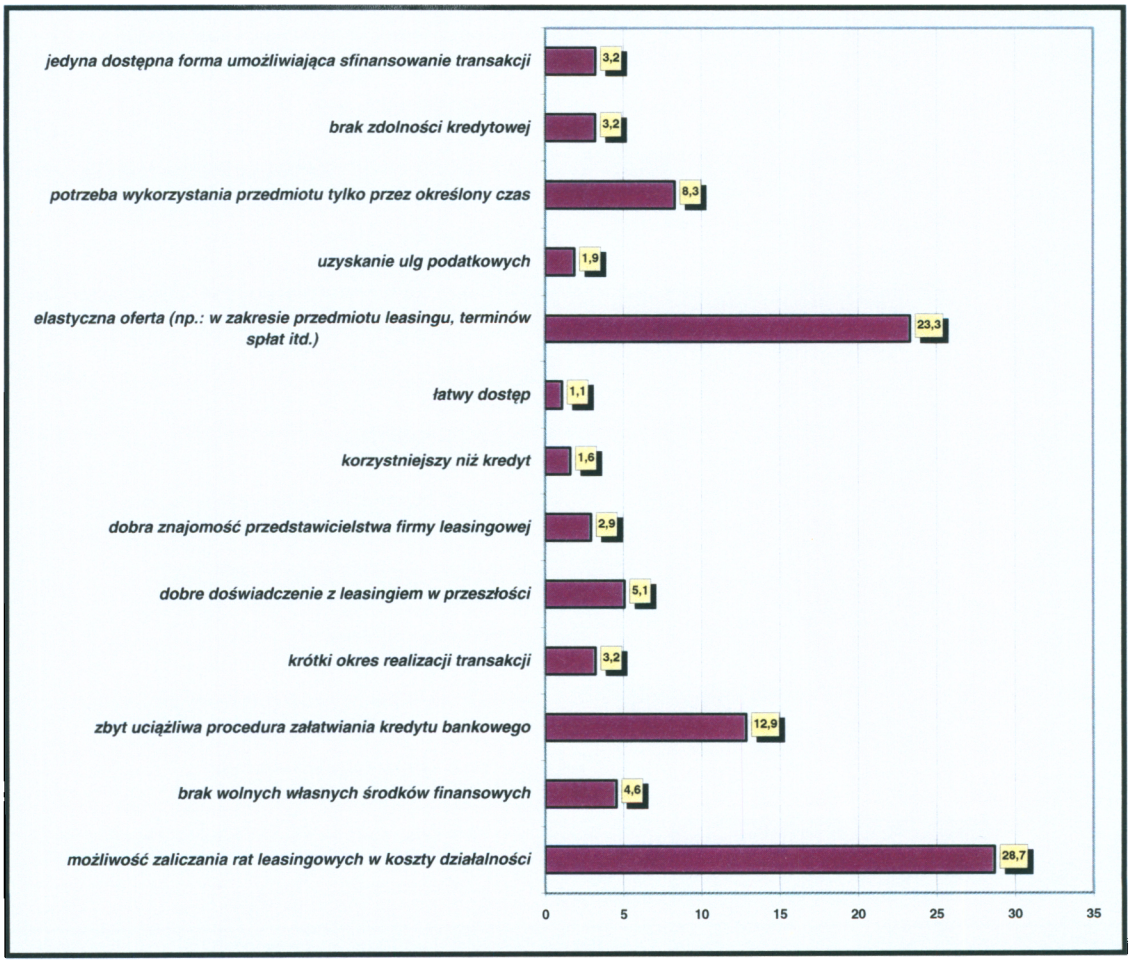
Źródło: Raport B.P.S. Consultanst Polska Ltd. Gdańsk (materiały niepublikowane do użytku firm leasingowych), s. 27

[155] *dla ustalenia wskaźników ważonych wykorzystano następującą procedurę: każde wskazanie na 1 miejscu = 3 pkt., na 2 miejscu = 2 pkt., na 3 miejscu = 1 pkt.; wskaźnik ważony = (liczba punktów dla danej przyczyny / liczba punktów dla wszystkich przyczyn) * 100 %.*

Dokładniejszych informacji o czynnikach mających wpływ na wybór leasingu jako źródła finansowania inwestycji dostarczają kolejne wyniki badań przeprowadzone wśród leasingobiorców kilku największych firm leasingowych, przez B.P.S. Consultants Poland Ltd. Poproszono leasingobiorców o wskazanie czynników decydujących o wyborze leasingu przed wejściem w życie regulacji cywilnoprawnej leasingu z 2000 roku oraz regulacji podatkowych z 2001 roku oraz po ich wejściu w życie.

Wyniki badań (ich prezentacja - rysunki 5-7) pozwalają stwierdzić, iż głównymi czynnikami determinującymi wykorzystanie leasingu jako formy finansowania inwestycji przed wejściem w życie regulacji cywilnoprawnej w 2000 r. i podatkowej w 2001 r. były możliwość zaliczania rat leasingowych w koszty działalności (wg 28,7% firm), elastyczna oferta (23,3%) oraz zbyt uciążliwa procedura załatwiania kredytu bankowego (12,9%).

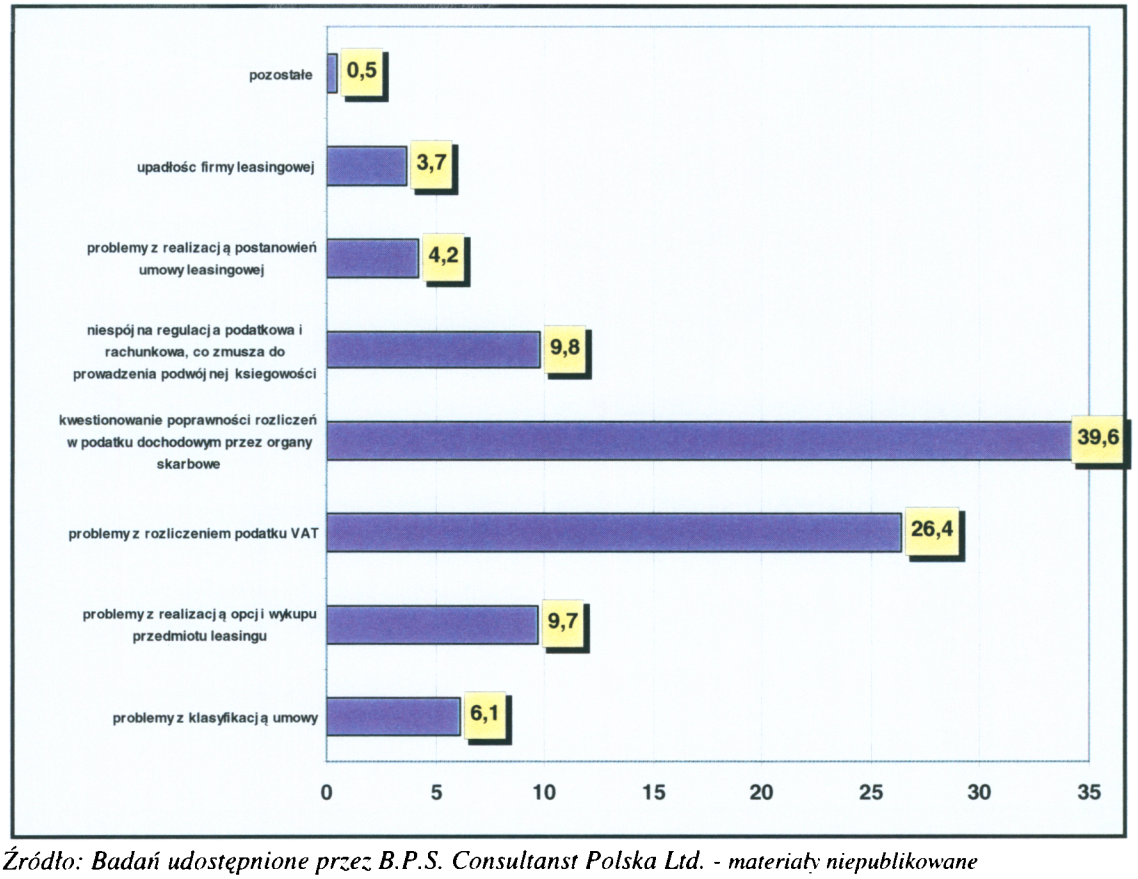
Rysunek 5
Jakie czynniki decydowały o wyborze leasingu jako źródła finansowania przed wejściu w życie regulacji cywilnoprawnej z 2000 roku i regulacji podatkowych z 2001 roku ? (w %)



Źródło: Badania z kwietnia 2002 roku udostępnione przez B.P.S. Consultanst Polska Ltd. Gdańsk- materiały niepublikowane

Jednocześnie leasingobiorcy wskazywali problemy, z jakimi mieli do czynienia korzystając z leasingu przed 2000 r., a więc w okresie braku jasnej i spójnej regulacji prawnej leasingu. Blisko 66% badanych wskazało na problem z organami podatkowymi i różnorodną interpretacją przepisów podatkowych, a w szczególności 39,6 % badanych firm wskazało, iż problemy dotyczyły kwestionowania przez organy skarbowe poprawności rozliczeń podatku dochodowego, zaś 26,4 % wskazało na problemy z rozliczeniem podatku VAT. Tak wysoki udział podmiotów wskazujących na problemy w rozliczeniach podatkowych transakcji leasingowych należy ocenić jako hamulec rozwoju rynku leasingowego i czynnik zmniejszający opłacalność leasingu. Korzystanie z leasingu jak wskazują badania obciążone było wysokim ryzykiem zakwestionowania poprawności rozliczeń podatkowych leasingu.

Rysunek 6
Z jakimi problemami wiązało się korzystanie z leasingu przed wejściem w życie regulacji cywilnoprawnej z 2000 roku i regulacji podatkowych z 2001 roku ? (w %)



Źródło: Badań udostępnione przez B.P.S. Consultanst Polska Ltd. - materiały niepublikowane

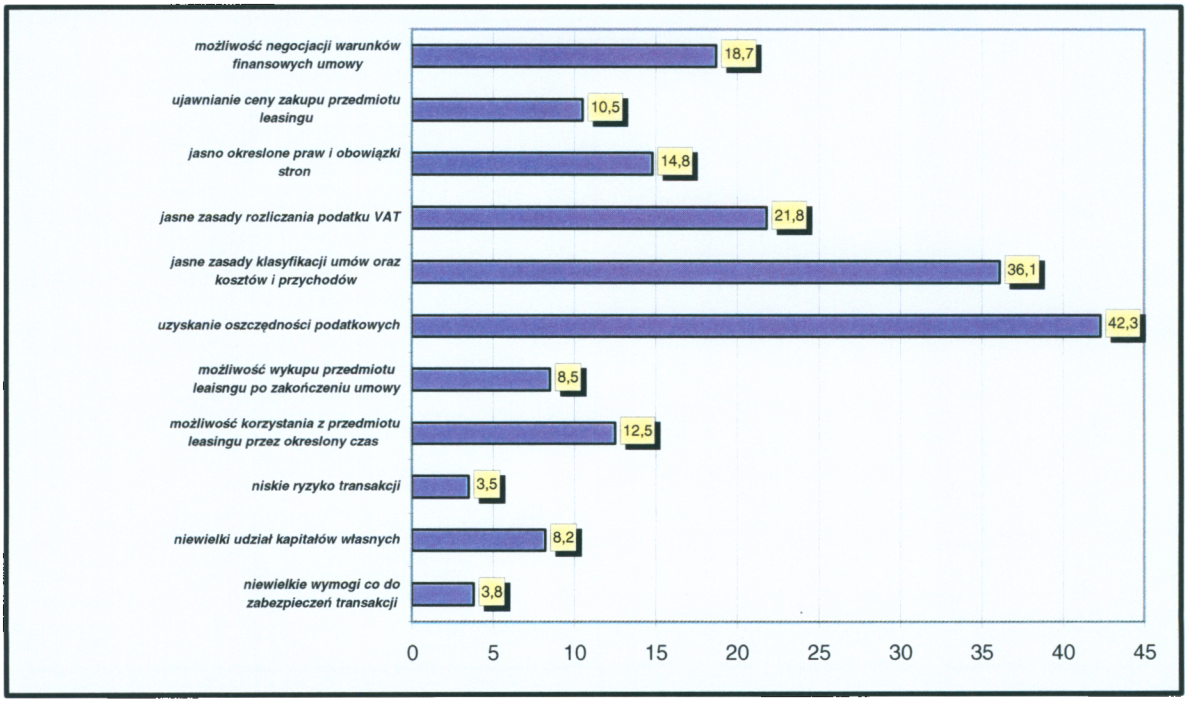
Wejście w życie regulacji cywilnoprawnej w 2000 roku oraz regulacji podatkowych w 2001 i 2002 roku poprawiło sytuację stron transakcji leasingowych w Polsce i wyjaśniło część kontrowersji. Wśród czynników, decydujących o wykorzystaniu leasingu [156] pierwsze

[156] Badane firmy, mogły wskazać od 1-3 czynników

trzy czynniki wskazane przez badanych wiążą się z regulacją podatkową leasingu. 42,3 % spośród badanych wskazało jako najważniejszy czynnik możliwość uzyskania oszczędności podatkowych poprzez zaliczanie w koszty rat leasingowych (szczególnie przy leasingu operacyjnym) Niewiele mniej bo 36,1% wskazało istotne znaczenie dla leasingu, jest stworzenie spójnej i jasnej klasyfikacji przychodów i kosztów ich uzyskania na gruncie podatku dochodowego, gdyż ograniczyło to ryzyko kwestionowania poprawności rozliczeń podatkowych leasingu. Blisko 22 % wskazało na jasne zasady rozliczania podatku VAT.

Ważne dla leasingobiorców jest również możliwość negocjacji warunków finansowych umowy (18,7% badanych) oraz konieczność ujawniania ceny zakupu przedmiotu leasingu przez firmę leasingową (10,5% badanych), dzięki czemu leasingobiorca ma wgląd do wielkości marż firm leasingowych negocjacjach może w negocjacjach przed podpisaniem umowy mieć większy wpływ na warunki finansowe. 8,5% spośród badanych wskazało jako istotny fakt, możliwość wykupu przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy leasingowej – jest to kwestia która budziła do 2001 r. dużo kontrowersji w sporach z organami podatkowymi.

Rysunek 7
Jakie czynniki decydowały o wyborze leasingu jako źródła finansowania po wejściu w życie regulacji cywilnoprawnej w 2000 roku i regulacji podatkowych w 2001 rokiem ? (w %)



Źródło: Badania z kwietnia 2002 roku, udostępnione przez B.P.S. Consultanst Polska Ltd. – materiały niepublikowane

Warto też przeanalizować przyczyn niekorzystania z leasingu. Firmy, które nie korzystają z leasingu, wskazały na następujące przyczyny: 48% firm z tej grupy nie korzysta z usług leasingowych, ponieważ nie odczuwa takiej potrzeby. 30% respondentów wymienia zbyt wysokie koszty obsługi jako główną przyczynę niekorzystania z leasingu. Istotne znaczenie ma również obawa przed nadmiernym zwiększeniem zobowiązań firmy (8% wskazań na 1 miejscu, ale aż 25% wskazań na 2 miejscu i 28% na 3 miejscu). Wyniki tego badania prezentuje poniższa tabela.

Tabela 7
Przyczyny niekorzystania z leasingu

Przyczyny niekorzystania z leasingu maszyn i urządzeń	% respondentów wskazujących na daną przyczynę, jako:		
	najważniejszą	drugą pod względem ważności	trzecią pod względem ważności
nie odczuwamy takiej potrzeby	48%	21%	10%
zbyt wysokie koszty	30%	19%	15%
obawa przed nadmiernym zwiększeniem zobowiązań firmy	8%	25%	28%
nie znamy dokładnie tej formy finansowania inwestycji	5%	14%	14%
brak jednoznacznych uregulowań podatkowo – prawnych	3%	10%	9%
złe doświadczenia z firmami leasingowymi	1%	4%	6%
odradzali nam znajomi	1%	4%	16%
inne przyczyny*	5%	2%	2%
RAZEM	**100%**	**100%**	**100%**

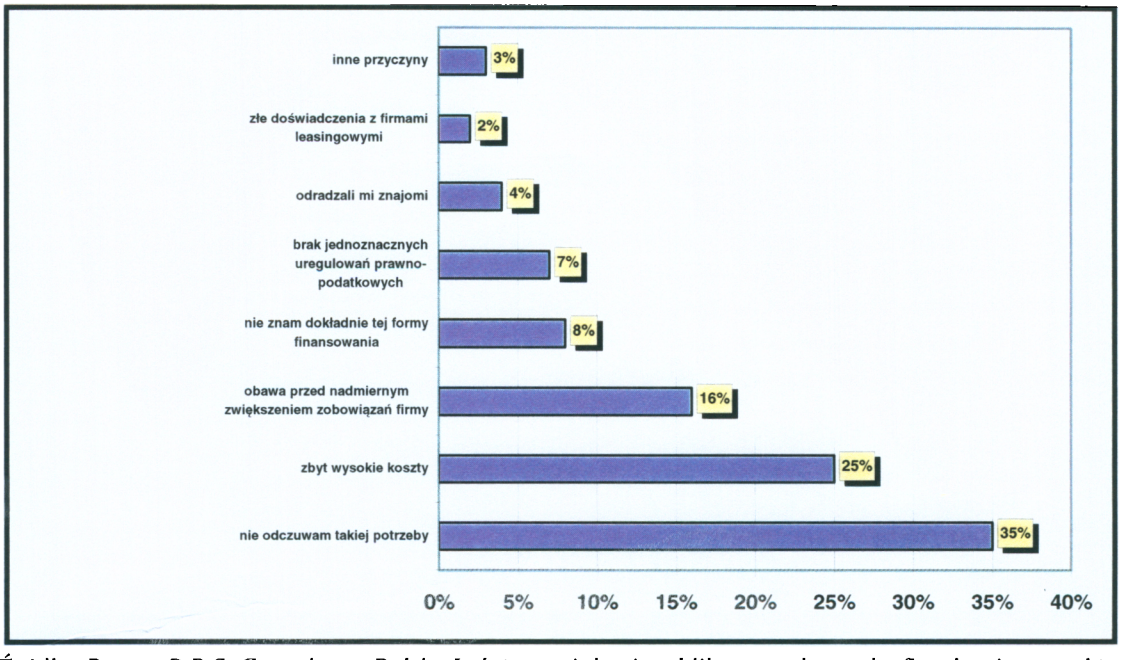
* w kategorii „inne przyczyny" pojawiały się następujące wypowiedzi respondentów: „brak możliwości rozwoju firmy", „nie posiadamy zdolności finansowej", „firma jest zadłużona", „firma nie ma płynności finansowej", „decyzje zapadają w centrali", „nie inwestujemy", „zła koniunktura gospodarcza", „jesteśmy w trakcie prowadzenia rozmów z firmą leasingową".

Źródło: Raport B.P.S. Consultanst Polska Ltd.(materiały niepublikowane do użytku firm leasingowych), s. 63

Poniżej zostaną przedstawione wskaźniki ważone [157] dla poszczególnych przyczyny niekorzystania z leasingu, wynikające z badań B.P.S. Consultants Poland Ltd. przeprowadzone na początku 2002 roku, a więc według stanu z 2001 (rysunek 8). Dla porównania autorka prezentuje również, wyniki badań Agencji Badań Marketingowych przeprowadzone rok wcześniej tj. w 2000 roku na grupie 1000 firm (rysunek 9).

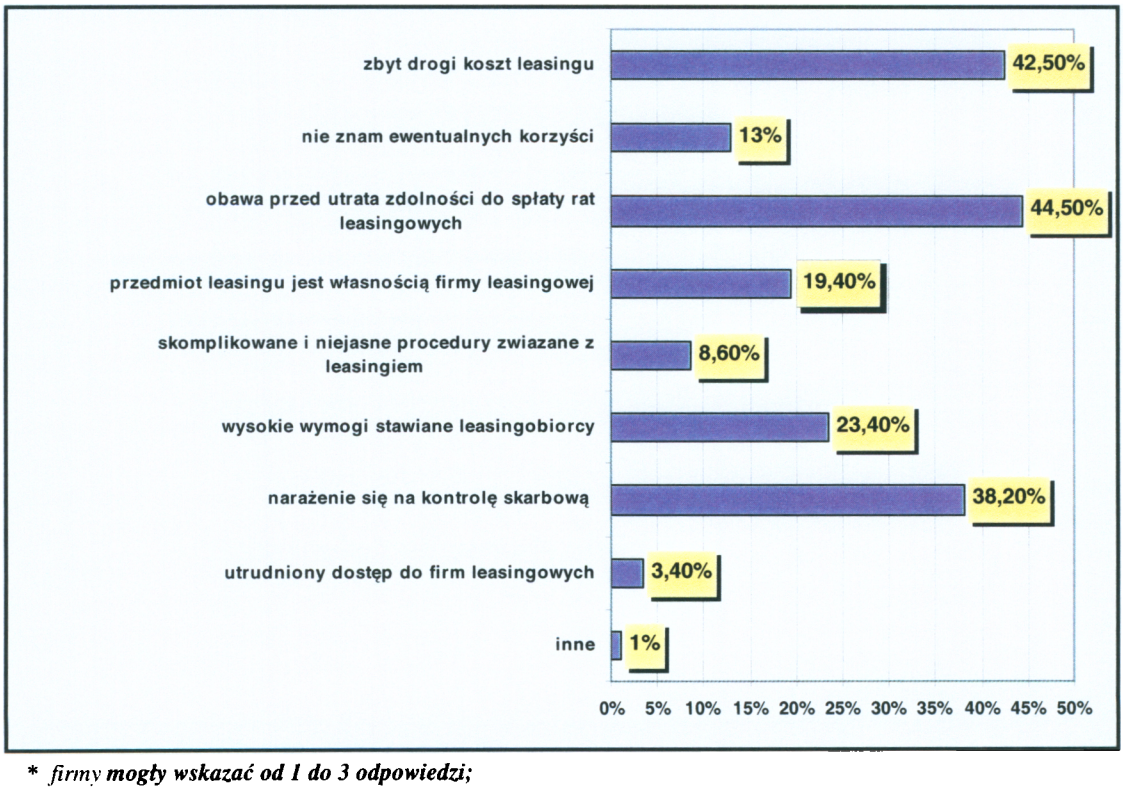
[157] *dla ustalenia wskaźników ważonych wykorzystano następującą procedurę: każde wskazanie na 1 miejscu = 3 pkt., na 2 miejscu = 2 pkt., na 3 miejscu = 1 pkt.; wskaźnik ważony = (liczba punktów dla danej przyczyny / liczba punktów dla wszystkich przyczyn) * 100 %.*

Rysunek 8
Przyczyny niekorzystania z usług leasingowych – dane ważone



Źródło: Raport B.P.S. Consultanst Polska Ltd. (materiały niepublikowane do użytku firm leasingowych), s. 64

Rysunek 9
Przyczyny niekorzystania z usług leasingowych według Agencji Badań Marketingowych Warszawie – badania ze stycznia 2000 r. (próba 1000 firm)



* *firmy* ***mogły wskazać od 1 do 3 odpowiedzi;***

Źródło: S. Karpiński „Wiele zagrożonych bankructwem" Rzeczpospolita Nr 174/2001r.

Analiza wyników (porównanie rysunków 8 i 9), pozwala stwierdzić, że w 2000 r. znacznie więcej firm niż w 2001 r., wśród przyczyn niekorzystania z leasingu wskazywała na wysoki koszt leasingu. Pozytywne zmiany wynikają z obniżania w 2001 r. stóp procentowych i otwarcia rynku finansowego, co spowodowało, iż oferta leasingu stałą się tańsza. Duże firmy leasingowe zyskały możliwość finansowania swojej działalności w zagranicznych instytucjach finansowych na korzystniejszych warunkach niż w Polsce.

Negatywnie należy ocenić fakt, iż w 2000 r. aż 38,2 % badanych wskazało, iż korzystanie z leasingu naraża firmę na możliwość kontroli ze strony urzędu skarbowego, co świadczyło o „złym klimacie" wokół leasingu i stanowiło swoisty hamulec jego rozwoju.

Należy również zwrócić uwagę na wysoki wskaźnik 13% badanych, którzy wyrazili opinie, iż nie znają korzyści płynących z wykorzystania leasingu, co potwierdza, iż wiedza o leasingu wciąż w naszym kraju jest niewielka. Nie znając korzyści, a więc przede wszystkim nie wiedząc o możliwościach uzyskiwania osłon podatkowych z leasingu firmy, „tracą" możliwość efektywnego kształtowania swoich obciążeń podatkowych.

Ponadto, warto zaprezentować jeszcze jedne wyniki badań przeprowadzonych przez Fundacje Edukacji i Badań Bankowych na początku 2003 roku na grupie 1000 firm, które poproszono o wskazanie przyczyn wyboru leasingu w małych i średnich przedsiębiorstwach w 2002 roku. Wyniki tych badań prezentuje poniższa tabela.

Tabela 8
Przyczyny wyboru leasingu w małych i średnich przedsiębiorstw (badania z 2002 r.)

Przyczyny:	*Wskazania*:*
1. „Ucieczka od podatku"	**53%**
2. Brak własnych środków	40%
3. Korzystne warunki ekonomiczne	21%
4. Proste procedury w porównaniu z kredytem	12%
5. Krótki okres realizacji transakcji	12%
6. Znajomość firmy leasingowej	6%

** badający mogli wskazać trzy przyczyny*

Źródło: badania Fundacji Edukacji i Badań Bankowych, publikowane przez J. Grzywacz: Leasing w małym i średnim przedsiębiorstwie – uwarunkowania rozwoju, Kolegium Zarządzania i Finansów –zeszyt naukowy nr 29, SGH Warszawa 2003r., s. 101

Zaprezentowane powyżej wyniki badań przeprowadzone przez wśród leasingobiorców potwierdzają, iż najistotniejszym czynnikiem, który decyduje o wykorzystaniu leasingu są regulacje podatkowe, umożliwiające przedsiębiorstwom przede wszystkim uzyskiwanie

„oszczędności podatkowych", co jest niezwykle ważne dla podmiotów gospodarczych, w początkowym okresie inwestowania i rozwoju firmy.

Warto zwrócić uwagę, że leasing w Polsce mimo braku regulacji prawnych, rozwijał się niezwykle dynamicznie (od 80-procentowego wzrostu wartości umów leasingowych w 1996 roku do 22-procentowego wzrostu wartości umów w 1999 roku) w latach 1995-1999. W latach 2000-2001 nastąpił spadek wartości zawieranych umów leasingowych o blisko 10%, Wiązało się to m.in.: z pogorszeniem sytuacji finansowej przedsiębiorstw, spadkiem popytu globalnego oraz poziomu inwestycji. Zmiana regulacji podatkowych poprawiła „klimat" na rynku leasingowego i podniosła zaufanie do tego typu formy finansowania, co znalazło potwierdzenie w wynikach za 2002 r. Pod dwóch latach spadku obrotów w branży, nastąpiło ponowne ożywienie na rynku leasingowym i przyrost wartości umów leasingowych o blisko 22 %. Środowisko leasingowe tłumaczy ten fakt, przede wszystkim wprowadzeniem regulacjami podatkowymi, które wyjaśniły znaczną część problemów specyficznych dla rynku leasingowego. Znacznie wzrósł wolumen i wartość transakcji, gdzie przedmiotem leasingu są samochody osobowe. W latach 1995-2000 Polska stanowiła ewenement na skale światową, gdyż udział leasingu samochodów osobowych wynosił u nas zaledwie 0,5% (podczas gdy np. w Czechach blisko 50%, a na Węgrzech 75%). Olbrzymim hamulce rozwoju leasingu samochodu osobowego w Polsce były niekorzystne regulacje podatkowe. Dopiero, likwidacja podwójnego opodatkowania podatkiem od towarów samochodów usług leasingu samochodów osobowych oraz zwiększenie z 10.000 do 20.000 € limitu wartości samochodu osobowego, do której możliwe jest zaliczanie do kosztów uzyskania przychodów: odpisów amortyzacyjnych, kosztów eksploatacji samochodu i płaconych składek ubezpieczeniowych (zmiany te weszły w życie w 2001 r.) – podniosły opłacalność leasingu samochodów osobowych, a szczególnie leasingu operacyjnego. W 2002 r. udział samochodów osobowych wzrósł z 0,5% w 2000 r. do poziomu 7,5% wartości netto zawartych umów leasingowych i zdaniem autorki, jest to dowód, że odpowiednio skonstruowany system podatkowy może pozytywnie oddziaływać na zainteresowanie daną formą finansowania inwestycji.

Omówione w niniejszym rozdziale czynniki kształtujące, opłacalność leasingu stanowią podstawę dla przeprowadzenia analizy opłacalności leasingu i porównania z innymi formami finansowania działalności gospodarczej. Warto pamiętać, iż przedsiębiorca podejmując decyzję o wykorzystaniu leasingu powinien w procesie decyzyjnym zwrócić szczególną uwagę na regulacje cywilnoprawne, podatkowe oraz rachunkowe dotyczące leasingu, na warunki (postanowienia) umów leasingowych, a w szczególności prawa, obowiązki

i odpowiedzialność stron transakcji leasingowej oraz uwzględnić w analizie czynniki makroekonomiczne – poziom stóp procentowych, poziom inflacji oraz kursów walut obcych, jeśli rozpatrujemy możliwość zawarcia umowy leasingu dewizowego. Powyższe regulacje prawne i parametry makroekonomiczne decydują o kosztach transakcji leasingowych i możliwych do osiągnięcia korzyściach podatkowych.

Wskazane powyżej czynniki prawne są istotnym elementem decydującym o opłacalności transakcji leasingowej. Szkoda jednak, ze wprowadzone w Polsce regulacje prawne leasingu różnią się miedzy sobą. Warunki odnoszące się do umów leasingu nie przystają wzajemnie Inaczej umowy leasingu reguluje Kodeks cywilny, inaczej ustawy o podatku dochodowym, a jeszcze inaczej ustawa o rachunkowości. Istnieją, co prawda punkty zbieżne, ale różnic jest znacznie więcej. Szczególnie kłopotliwe są różnice w przepisach podatkowych i rachunkowych, co zmusza korzystających do prowadzenie podwójnej księgowości (podatkowej i rachunkowej) podnosząc koszty funkcjonowania firmy, a zatem również koszty leasingu. Zestawienie różnic przedstawia poniższa tabela.

Tabela 9
Różnice w unormowaniach prawnych leasingu

Elementy porównawcze	*Kodeks cywilny*	*Ustawy o podatkach dochodowych*	*Ustawa o rachunkowości*
Przedmiot leasingu	Rzeczy	Środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne podlegające amortyzacji, grunty	Środki trwałe, w tym grunty, wartości niematerialne i prawne
Podstawowy okres umowy	Czas oznaczony	Czas oznaczony	Czas oznaczony
Rodzaj leasingu ze względu powiązania	Leasing pośredni/ bezpośredni*	Leasing pośredni/ bezpośredni*	Leasing bezpośredni *
Strony umowy leasingu	Trzy strony: zbywca, finansujący, korzystający	Dwie strony: finansujący i korzystający	Dwie strony: finansujący i korzystający
Typ leasingu ze względu na prawo do amortyzacji	Leasing finansowy*	Leasing operacyjny i finansowy *	Leasing finansowy *
Czy są określone warunki do spełnienia?	TAK	TAK	TAK
Czy przepisy określają kwestię własności przedmiotu leasingu?	TAK	TAK	NIE, ale można określić pośrednio
Czy przepisy przewidują opcje przeniesienia własności po zakończeniu leasingu?	TAK	TAK	NIE

** W przepisach nie ma takiego nazewnictwa jak leasing pośredni, bezpośredni, operacyjny i finansowy, ale z analizy przepisów oraz biorąc pod uwagę stosowane zasady w praktyce, standardy międzynarodowe i teorię w naukach ekonomicznych - można dokonać takiego podziału leasingu na rodzaju i typy*

Źródło: A.. Korczyn: Leasing – na nowych zasadach, Wyd. Sigma Skierniewice 2003 r., s. 78-79

Potencjalny leasingobiorca oceniając opłacalność transakcji leasingowej musi w procesie decyzyjnym zwrócić uwagę na szereg kwestii zawartych w regulacjach prawnych na gruncie różnych ustaw, które przekładają się na określone warunki (postanowienia) umowy leasingu i od których następnie zależą skutki podatkowe.

A. Rutkowski oceniając atrakcyjność leasingu proponuje ująć 20 czynników [158], które ułatwią potencjalnemu leasingobiorcy podjęcie decyzji o wykorzystaniu leasingu jako źródła pozyskania majątku trwałego (leasing operacyjny) lub źródła sfinansowania inwestycji (leasing finansowy). Lista tych czynników została rozszerzona o kilka istotnych, zdaniem autorki czynników.

Tabela 10
Czynniki cywilnoprawne, podatkowe i rachunkowe wpływające na opłacalność leasingu

Lp.	*Czynniki decydujące o opłacalności leasingu*	*Skutki dla korzystającego*
1.	Jaki rodzaj leasingu?	Rodzaj leasingu wpływa na koszty uzyskania przychodów oraz obciążenia podatkiem VAT.
2.	Kto dokonuje odpisów amortyzacyjnych, w jaki sposób i według jakich stawek?	Możliwość wliczania amortyzacji do kosztów uzyskania przychodów (tylko przy leasingu finansowym). Metoda amortyzacji pozwala osiągnąć dodatkowe oszczędności podatkowe.
3.	Jakie firma leasingowa wymaga dokumenty?	Liczba wymaganych dokumentów może uprościć procedurę oraz skrócić czas i obniżyć koszty ich skompletowania.
4.	Jakie są początkowe koszty zawarcia kontraktu leasingowego – czy występują prowizje, opłaty administracyjne i manipulacyjne, płatne na początku kontaktu oraz jaka jest wysokość wpłaty początkowej tzw. czynsz inicjalny?	Prowizje i inne obciążenia płatne wraz z podpisaniem umowy leasingowej (jako warunek jej ważności) zmniejszają wielkość pożyczki leasingowej.
5.	Czy występuje kaucja leasingowa lub inny depozyt, który musi być złożony jako zabezpieczenie i czy jest on oprocentowany?	Wielkość kaucji zmniejsza faktycznie wielkość pożyczki leasingowej, a ponadto nie może być zakwalifikowana jako koszt uzyskania przychodu u leasingobiorcy.'
6.	Wielkość i rodzaj innych ewentualnych zabezpieczeń wymaganych przez leasingodawcę.	Wprowadzenie dodatkowych zabezpieczeń zmniejsza możliwość zaciągnięcia innych kredytów, podnosi koszty (pozyskanie np. gwarancji i poręczeń kosztuje), a także może spowodować utratę zysków z braku dodatkowych możliwości inwestycyjnych.
7.	Kto ponosi koszty operacyjne utrzymania, remontów i konserwacji?	Wymienione koszty stanowią koszty uzyskania przychodów niezależnie od formy leasingu.
8.	Jaki jest okres leasingu i czy firma ma możliwość w późniejszym okresie być w dalszym ciągu użytkownikiem obiektu (jako właściciel lub leasingobiorca)?	W zależności od okresu leasingu i tego czy okres ten jest zbliżony do ekonomicznego uzasadnionego okresu używania obiektu – ustalane są opłaty leasingowe i wartość końcowa przedmiotu leasingu.
9.	Jaka jest częstotliwość ponoszenia opłat leasingowych i czy opłaty te są dokonywane na początku czy na końcu okresu rozliczeniowego?	Spłata rat może odbywać się wg stałych rat, wg ściśle ustalonych reguł lub może być dostosowana do konkretnych możliwości płatniczych leasingobiorcy – co ułatwi mu wywiązanie się z zobowiązań wobec leasingodawcy i pozwoli stworzyć rachunek przepływu gotówki.

[158] Por.: A. Rutkowski: *Zarządzanie finansami, Wyd. PWE 2000 r., s. 307-310*

10.	Czy występuje okres karencji w spłacie zobowiązań?	Może to być szczególnie interesujące dla firm, które z opóźnieniem będą realizowały zasadnicze korzyści wynikające z eksploatacji leasingowanego majątku.
11.	Czy istnieje niebezpieczeństwo odstąpienia przez leasingodawcę od umowy i w jakich warunkach może to nastąpić?	Kwestia ta jest ważna dla firmy, bowiem w razie rozwiązania umowy firma straci środek trwały i poniesie konsekwencje finansowe. Firma powinna ustalić jak dalece dany obiekt jest niezbędny w prowadzeniu działalności gospodarczej i w jaki stopniu brak tego obiektu może zakłócić działalność firmy.
12.	Czy występuje opcja wcześniejszego rozwiązania umowy na wniosek leasingobiorcy?	Firma odstępując od umowy ponosi koszty finansowe, musi więc znać jakie wysokości są to koszty.
13.	Jakie jest tempo rynkowego i fizycznego zużycia obiektu?	W warunkach szybkiego tempa zmian w technologii leasing jest szczególnie przydatny, gdyż umożliwi szybką wymianę wyposażenia;
14.	Czy i w jakim stopniu zmienia się zdolność do zaciągania dalszych kredytów?	Wielkość zobowiązań w leasingu operacyjnym nie jest uwidaczniana w bilansie firmy, dlatego też w ofertach leasingu podkreśla się, ze leasing nie ogranicza możliwości zaciągania innych kredytów. Jednak leasing powoduję, że zwiększają się zobowiązania firmy, co prowadzi do wzrostu jej faktycznego zadłużenia, ale z drugiej strony wykorzystanie przedmiotu leasingu ma na celu poprawić jej wyniki finansowe i wiarygodność na rynku kredytowym.
15.	Jaka jest wartość likwidacyjna obiektu?	Potencjalny leasingobiorca powinien znać zasady ustalania wartości końcowej i podjąć decyzję, czy w ratach kapitałowych będzie spłacał wartość przedmiotu w całości, czy też wartość końcowa będzie odrębną wpłatą po zakończeniu okresu trwania umowy;
16.	Czy wykorzystanie leasingu w sposób efektywny pozwoli na zmniejszanie podstawy do opodatkowania?	W sytuacji, gdy firma ponosi stratę, to duże nominalne płatności nie powodują żadnych oszczędności na podatku dochodowym. Podobnie, jeśli zysk operacyjny jest mały, wówczas część płatności powoduje obniżenie podstawy opodatkowania, a następna część opłat pogłębia stratę firmy?
17.	Czy firma ma możliwość odliczeń podatku VAT?	Koszty leasingu obejmują także podatek VAT, leasingobiorca musi wiedzieć o warunkach rozliczania podatku VAT ;
18.	W jakim stopniu wzrasta ryzyko funkcjonowania firmy w wyniku pozyskania obiektów w drodze leasingu?	Firma przyjmując przedmiot leasingu bierze na siebie ciężar płatności leasingowej, nie znając do końca swoich możliwości finansowych. Z drugiej zaś strony ryzyko funkcjonowania firmy może ulec zmniejszeniu na skutek wzrostu potencjału firmy, dlatego należałoby ocenić poziom ryzyka przepływów gotówkowych z różnych tytułów – prowadzić to powinno do wyceny wymaganej stopy zwrotu i jednocześnie stopy dyskontowej dla poszczególnych przepływów pieniężnych.
19.	Jak szybko środki leasingowe mogą być oddane do dyspozycji firmy?	Leasing jest na ogół znacznie bardziej elastyczniejszym źródłem finansowania niż kredyt, bowiem przygotowywany jest w sposób zindywidualizowany, pod kątem potrzeb konkretnego klienta. Przedmiot leasingu może być przekazany do dyspozycji leasingobiorcy szybciej niż standardowy kredyt bankowy.
20.	Jaka jest kondycja ekonomiczno-finansowa leasingodawcy? Jaką marże stosuje firma leasingowa?	W zależności od marży firmy leasingowej różnie może kształtować się opłacalność leasingu. Należy poznać sytuację finansową leasingodawcy, bowiem przez cały okres trwania umowy przedmiot leasingu jest własnością leasingodawcy i w razie jego upadłości stanowić będzie jego masę upadłościową.

21.	Kto może być w przyszłości faktycznym wierzycielem firmy?	Firmy leasingowe, chcąc szybciej odzyskać zaangażowany kapitał mogą dokonać odsprzedaży swoich należności.
22.	Jaka jest wysokość ewentualnych opłat karnych za nieterminowe płatności czynszów?	Firma musi wiedzieć wg, jakich zasad będą naliczane karne odsetki za nieterminowość spłat rat leasingowych lub inne kary za uchybienia wynikające z niewłaściwego wypełniania obowiązków leasingobiorcy.
23.	Kto będzie ubezpieczał przedmiot leasingu i jaki jest jego zakres?	Jeśli sprzęt musi być ubezpieczony przez leasingobiorcę, wówczas podraża to koszt leasingu.
24.	Jaka jest suma wszystkich płatności leasingowych i jaki jest stopień degresji tych płatności? Czy płatności są równe czy degresywne?	Im wyższe są czynsze płacone w pierwszych miesiącach, tym leasing jest relatywnie droższy, pomimo takiej samej kwoty, która wynika z sumowania wszystkich czynszów.
25.	Czy jest możliwość negocjowania indywidualnych warunków umowy?	Ważne szczególnie w przypadku, gdy w firmie występuje np. sezonowość sprzedaży i wymagane są indywidualne terminarze spłat opłat leasingowych.
26.	Czy firma stosuje preferencje wobec leasingobiorców, którzy korzystali już z usług leasingu w firmie leasingowej? Czy stosuje się specjalne premie?	Ważne dla firm, które po zakończeniu umowy leasingowej zdecydowały się na ponowne wykorzystanie tego źródła korzystając z usług znanej już sobie firmy leasingowej.

Źródło: opracowanie własne, przy wykorzystaniu także: A. Rutkowski: Zarządzanie finansami, Wyd. PWE 2000r., s. 307-310

Odpowiedzi na powyższe pytania ułatwiają potencjalnemu leasingobiorcy podjęcie decyzji o wykorzystaniu leasingu i pozwolą mu ocenić atrakcyjność oferty leasingowej. Pamiętać tu jednak należy, że firmy leasingowe niechętnie ujawniają wszystkie elementy swoich umów i dopiero osobisty kontakt z przedstawicielem firmy pozwoli nam je uzyskać. Trudno też jednoznacznie wskazać, kiedy umowa leasingowa stanowi atrakcyjniejsze źródło finansowania niż inne metody. O opłacalności decyduje, bowiem szereg czynników, które w zależności od sytuacji finansowej leasingobiorcy, oferty leasingowej, warunków umowy, wysokości parametrów makroekonomicznych, klasyfikacji umowy i jej skutków podatkowych mogą zupełnie inaczej kształtować opłacalność leasingu u każdego z podmiotów gospodarczych.

ROZDZIAŁ III

REGULACJE CYWILNOPRAWNE LEASINGU ORAZ WIELKOŚĆ I STRUKTURA TRANSAKCJI LEASINGOWYCH

Umowy leasingu funkcjonują w polskiej gospodarce już od kilkunastu lat. Leasing, mający cechy najmu, dzierżawy i kredytowej transakcji zakupu na raty, stanowi jedno ze źródeł finansowania inwestycji, a jednocześnie jest jedną z metod pozyskiwania środków trwałych oraz wdrażania nowych technik i technologii. Rozwój leasingu w Polsce następował szybko, mimo braku uregulowań prawnych. Do 2000 roku umowa leasingu funkcjonowała w Polsce jako umowa nienazwana, co rodziło szereg problemów. Nowelizacja Kodeksu cywilnego z 26 lipca 2000 roku wprowadziła umowę leasingu do katalogu umów nazwanych, określając jej cechy, warunki, prawa, obowiązki i odpowiedzialność stron umowy leasingowej. Ustawa ta zdefiniowała również pojęcia stosowane w umowach leasingu, co miało stać się podstawą do uregulowania umów leasingu na gruncie podatkowym i rachunkowym. Niestety proces legislacyjny nie został zharmonizowany i regulacje te zawierają szereg rozbieżności, które utrudniają stosowanie prawa [159].

Na uwagę zasługuje jednak fakt, że szczątkowa regulacja prawno-finansowa leasingu nie była jedynie udziałem naszego kraju. Nadal tylko nieliczne systemy prawne krajów Unii Europejskiej zawierają precyzyjną i pełną regulację tej umowy. Niemcy czy Wielka Brytania od kilku lat są w czołówce krajów powszechnie wykorzystujących leasing, mimo braku regulacji cywilnoprawnej. Sytuację tą umożliwia fakt niezwykle elastycznego kształtowania warunków umów zgodnych z zapotrzebowaniem rynku, klienta, korzystnym kształtowaniu rozwiązań podatkowych i stosowaniu wielu kategorii umów leasingu.

Ponadto przedstawione zostaną cechy umów leasingu finansowego zawarte w Konwencji UNIDROIT podpisanej w Ottawie 1988 roku, która to stała się wzorem przy konstrukcji regulacji cywilnoprawnej w Polsce.

---

[159] *W rozdziale zostaną przedstawione cechy umów leasingowych, z uwzględnieniem okresu, gdy umowy te funkcjonowały w obrocie gospodarczym jako umowy nienazwane, a następnie zostanie przedstawiona umowa leasingu uregulowana na gruncie prawa cywilnego. Analiza cech umów leasingowych zostanie rozszerzona poprzez wskazanie cech umów leasingu w wybranych krajach Unii Europejskiej oraz regulacja międzynarodowa zawarta w Konwencji UNIDROIT.*

3.1 Regulacja cywilnoprawna leasingu w Polsce

Przed rokiem 1989 transakcje leasingowe należały w Polsce do rzadkości. Dopiero transformacja polskiej gospodarki, utworzenie wolnego rynku oraz dynamiczny rozwój nowych podmiotów gospodarczych sprawiły, że zapotrzebowanie rynku na usługi leasingowe wzrosło. Zmiany w ustawodawstwie, a szczególnie wejście w życie ustawy o działalności gospodarczej oraz ustawy o działalności gospodarczej podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego stworzyły warunki do powstania w naszym kraju firm leasingowych.

Podejmując analizę regulacji prawnych umów leasingowych w Polsce należy wyodrębnić dwa okresy badawcze. Pierwszy okres obejmuje lata od 1989 do grudnia 2000 r., wówczas umowa leasingu funkcjonowała jako tzw. umowa nienazwana oraz drugi okres, po 9 grudnia 2000 roku, kiedy to weszła w życie cywilnoprawna regulacja umowy leasingowej.

Przed 9 grudnia 2000 roku, w prawodawstwie tak prywatnym jak i publicznym, brak było uregulowań prawnych związanych z leasingiem, co pozwalało kwalifikować je do grupy umów nienazwanych. Uznanie umowy za nienazwaną następuje w momencie, gdy niemożliwe jest jej podporządkowanie pod względem prawnym, do którejś z umów nazwanych tzn. takich umów, których elementy podmiotowo i przedmiotowo istotne, określone są wprost przepisami prawa. W konsekwencji leasing funkcjonował przez lata, w oparciu o przepisy o charakterze ogólnym, nie uwzględniając jego specyfiki.

Dopuszczalność stosowania umów nienazwanych w polskim systemie prawnym należy rozpatrywać w kontekście sformułowanej w artykule 353 Kodeksu cywilnego, zasady swobody umów. Jedyne ograniczenie, nakładane z mocy prawa na zawieranie takich umów to zgodność ich treści i celu: z przepisami prawa, z zasadami współżycia społecznego i z właściwością (naturą) stosunku prawnego (zobowiązania) wynikającego z umowy[160].

Umowa leasingu wielokrotnie była porównywana do różnych funkcjonujących i uregulowanych w prawie cywilnym umów. Należy zauważyć, iż umowa leasingu jest specyficzną umową i zawiera wiele elementów wspólnych, bądź podobnych z umowami najmu, dzierżawy, sprzedaży na raty, jednakże żadna z wymienionych umów nie może być uznana za umowę leasingu z punktu widzenia regulacji prawnej, jak i celu transakcji. Poniżej przedstawione zostanie porównanie umowy leasingu z innymi umowami cywilnoprawnymi.

Umowa leasingu nie jest tożsama z umową sprzedaży na raty. Nie dochodzi w niej do przeniesienia prawa własności rzeczy na leasingobiorcę. Przez cały czas właścicielem rzeczy

[160] zob. J. Poczobut: *Umowa leasingu*, Wyd. C.H. Beck Warszawa 2002r., s. 70

pozostaje leasingodawca, natomiast leasingobiorcy przysługuje jedynie prawo do używania rzeczy. Z kolei, określona w Kodeksie cywilnym, umowa sprzedaży na raty dotyczy jedynie sytuacji, gdy nabywcą jest osoba fizyczna, która kupuje przedmiot na własny użytek, a nie w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa. Ponadto moment zapłaty ostatniej raty leasingowej nie oznacza, iż użytkownik, którym jest leasingobiorca automatycznie staje się właścicielem przedmiotu leasingu. Przysługiwać mu może jedynie prawo pierwokupu przedmiotu leasingu, z którego może, ale nie musi skorzystać [161].

Nie można także kwalifikować umowy leasingu jako umowy pożyczki, gdyż przedmiotem leasingu są zarówno rzeczy ruchome, jak i nieruchome. Umowa pożyczki dotyczyć może jedynie rzeczy ruchomych, a ponadto może mieć charakter nieodpłatny. Ważnym argumentem jest tu fakt, iż leasingobiorca nie zobowiązuje się, jak to czyni dający pożyczkę, do przeniesienia własności rzeczy na korzystającego. Leasingobiorca ponadto nie zobowiązuje się, inaczej niż biorca pożyczki, do zwrotu takiej samej rzeczy, tego samego gatunku i tej samej jakości, lecz do zwrotu tej samej rzeczy, którą udostępnił mu leasingodawca[162].

Należy także odróżnić umowę leasingu od umowy kredytu bankowego. Zgodnie z prawem bankowym w umowie o kredyt bankowy, bank zobowiązuje się oddać do dyspozycji kredytobiorcy na czas oznaczony w umowie, określoną kwotę środków pieniężnych a kredytobiorca zobowiązuje się do korzystania z niej na warunkach określonych w umowie oraz do zwrotu kwoty wykorzystanego kredytu wraz z odsetkami w umownym terminie i zapłaty prowizji od przyznanego kredytu. Występują tu elementy wspólne z leasingiem tj. określony czas trwania umowy, należności wyrażone w jednostkach pieniężnych. Podobne mogą być także zabezpieczenia transakcji, jednak zasadnicza różnica tkwi w przedmiocie umowy. Umowa kredytowa mówi o określonej kwocie pieniędzy, z których korzysta kredytobiorca, zaś w przypadku leasingu mamy zawsze do czynienie z przedmiotem o charakterze trwałym (sprzęt, maszyny, urządzenia, samochody itp.) [163].

Umowa leasingu nie jest także umową najmu. Zgodnie z artykułem 659 k.c. przez umowę najmu, wynajmujący zobowiązuje się oddać najemcy rzecz na czas oznaczony lub nieoznaczony, a najemca zobowiązuje się płacić wynajmującemu ustalony czynsz. Najemca uzyskuje prawo do używania rzeczy, co zwalnia go z konieczności jej nabycia na własność. Po zakończeniu najmu, najemca zobowiązany jest zwrócić rzecz w stanie niepogorszonym, nie ponosi on jednak odpowiedzialności za zużycie rzeczy będące następstwem prawidłowego

[161] zob. Ibidem s.71
[162] zob. Tamże s.72
[163] por. D. Załupka, M. Żyniewicz: *Zanim podpiszesz umowę...*, s.17

użytkowania. Przy leasingu inny jest zakres obowiązków stron umowy. Różnica zachodzi między treścią świadczeń leasingobiorcy i najemcy. Świadczenie leasingobiorcy polega na zapłacie częściami z góry ustalonej sumy pieniędzy, zaś najemca zobowiązany jest do zapłaty czynszu za używanie. Tak, więc świadczenie najemcy ma charakter okresowy, natomiast świadczenie leasingobiorcy jest spełnianym częściami świadczeniem jednorazowym. Umowa najmu dopuszcza ponadto możliwość jej wypowiedzenia przez jedną ze stron, co w przypadku leasingu jest niemożliwe. Leasingodawca nie może wypowiedzieć umowy, jeśli leasingobiorca spełnia wszystkie warunki w niej zawarte, podobnie leasingobiorca zwykle nie ma prawa zwrócić przedmiotu leasingu, nawet zaprzestając płacenia pozostałych czynszów (zwrot przedmiotu nie zwalnia go z płacenia rat leasingowych) [164].

W swej konstrukcji umowa dzierżawy jest bardzo podobna do umowy najmu, a porównując ją z leasingiem występują takie same relacje, co w przypadku najmu. Dodatkowym elementem jest tutaj oprócz prawa do używania rzeczy przez dzierżawcę, prawo do pobierania z niej pożytków (art.693 k.c.). Najczęściej jednak przedmioty leasingu są dobrami inwestycyjnymi i biorą pośredni lub bezpośredni udział w produkcji, więc leasingobiorca nie będąc właścicielem rzeczy nie ma prawa do rozporządzania nią jak swoją własnością, mimo że płaci za ich używanie z wpływów uzyskanych dzięki eksploatacji przedmiotu leasingu [165]. Podstawowe różnice w regulacji leasingu w stosunku do umów pokrewnych przedstawia tabela 11.

Z założenia umowa leasingu funkcjonująca przed jej cywilnoprawną regulacją tj. przed 9.12.2000 r. dotyczyła pewnych kategorii dóbr o charakterze inwestycyjnym. Umowy leasingu zawierane były w ramach działalności gospodarczej, zarówno leasingobiorcy, jak i leasingodawcy. Przedmiot leasingu związany powinien być z przedmiotem działalności leasingobiorcy. Celem umowy jest udostępnienie leasingobiorcy prawa do użytkowania rzeczy bez konieczności jej nabywania na własność, w zamian za opłaty uiszczane okresowo. Suma rat leasingowych za używanie danego dobra obejmuje spłatę wartości używanego środka oraz zysk leasingodawcy. Umowa leasingu zawierana była na ściśle określony czas, często bez możliwości jej wypowiedzenie. W drodze wyjątku, leasingodawcy przyznane było uprawnienie do wcześniejszego rozwiązania umowy np. w przypadku zaprzestania uiszczania rat przez leasingobiorcę, czy też przy ogłoszeniu jego upadłości lub likwidacji. Ponadto w umowie występowały również inne postanowienia np. dotyczące kwestii obowiązku i kosztów ubezpieczenia.

[164] por. Tamże, s. 16
[165] por. Tamże, s. 17

Tabela 11
Różnice w regulacji leasingu w stosunku do umów pokrewnych

Umowa	Przedmiot umowy	Należność	Odpowiedzialność za wady rzeczy	Obowiązek napraw	Czas trwania umowy
Leasing	Ustalony w porozumieniu stron i nabyty od ustalonego zbywcy dla korzystającego. Własność finansującego.	Wynagrodzenie w wysokości, co najmniej ceny nabycia, płatne w ratach	Zbywca rzeczy, finansujący jedynie, gdy wada jest przez niego zawiniona	Korzystający	Na czas oznaczony
Najem	Należy do wynajmującego	Czynsz według porozumienia	Wynajmujący	Najemca – drobne naprawy, Wynajmujący - pozostałe	Na czas oznaczony lub nieoznaczony
Dzierżawa	Należy do wydzierżawiającego	Czynsz według porozumienia	Wynajmujący	Najemca – drobne naprawy, Wynajmujący - pozostałe	Na czas oznaczony lub nieoznaczony
Sprzedaż na raty	Własność sprzedającego	Cena odroczona lub rozłożona na raty	Sprzedający	-	-

Źródło: opracowanie własne

Do zawierania i kształtowania treści umów leasingu, szczególnie przed grudniem 2000 roku, duże znaczenie miały ogólne warunki i wzory umów. Okoliczność, że umowa leasingu nie była umową określona przez Kodeks cywilny, pozwalała stronom na elastyczne kształtowanie jej treści. Na mocy art.385 par.2 k.c. strony umowy mogły włączyć do jej treści ogólne warunki i wzory umów, które pochodzą od jednej ze stron, bądź które zostały ustalone przez obu kontrahentów, albo też pochodzą z wyspecjalizowanej organizacji gospodarczej. Należało jednak zwracać uwagę, aby ogólne warunki i wzory umów nie były sprzeczne z bezwzględnie obowiązującymi przepisami prawa (art.58 par.1 k.c.), gdyż wobec stron transakcji stosowane były przepisy, które określają prawa i obowiązki we wszystkich stosunkach zobowiązaniowych [166].

W lipcu 2000 roku kodeksowa lista umów nazwanych została poszerzona o umowę leasingu. Ustawa z 26 lipca 2000 roku, która weszła w życie 9 grudnia 2000 roku o zmianie Kodeksu cywilnego przez umowę leasingu rozumie *„umowę, w której finansujący zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, nabyć rzecz od oznaczonego zbywcy na warunkach określonych w tej umowie i oddać te rzecz korzystającemu do używania*

[166] zob. M. Gmytrasiewicz K.Szczepański „Leasing w Polsce" Wyd.Olympus – Centrum Edukacji i rozwoju Biznesu, Warszawa 1993 r. , s.9

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" [167].

Ustawodawca wprowadzając instytucję umowy leasingu do Kodeksu cywilnego, nie zachował przyjętych w praktyce transakcji leasingowych terminów określających strony umowy, tj. leasingodawcy i leasingobiorcy. Zamiast nich wprowadza się, odpowiednio finansującego i korzystającego.

Źródłem uregulowania leasingu jako umowy nazwanej była szeroko podkreślana konieczność zapewnienia pewności obrotu, a także potrzeba ochrony leasingobiorców i wyważenie interesów stron umowy leasingu. Podstawowe założenia, jakie legły u podstaw opracowania nowej regulacji, można sprowadzić do: stworzenia ogólnych przepisów o charakterze dyspozytywnym, które nie powinny hamować rozwoju leasingu oraz zapewnienie sprawiedliwego wyważenia praw i obowiązków stron umowy leasingu, w cel uniknięcia dominującej pozycji leasingodawcy [168].

W myśl obowiązującej regulacji cywilnoprawnej umowa leasingu wyróżnia się spośród innych umów cywilnoprawnych zestawem cech traktowanych łącznie, do których należą:

- Zróżnicowanie podmiotów biorących udział w leasingu (dwie lub trzy);
- Zakup przedmiotu leasingu przez finansującego na zamówienie korzystającego lub w uzgodnieniu z nim;
- Przekazanie przedmiotu leasingu korzystającemu w celu używania lub użytkowania i pobierania pożytków;
- Zapłata ratalna należności przez korzystającego na rachunek finansującego, zawierająca, co najmniej cenę nabycia lub wynagrodzenie z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego;
- Warunek zawarcia umowy terminowej (czas oznaczony);
- Różne opcje przeniesienia własności w czasie trwania umowy i po okresie podstawowym, jednak z pierwszeństwem dla korzystającego [169].

Regulację leasingu w Kodeksie cywilnym przygotował prof. J. Poczobut oraz Komisja Kodyfikacji Prawa Cywilnego, jednakże już dziś budzi ona szereg kontrowersji, które poniżej zostaną przedstawione.

Po pierwsze, kodeksowa definicja umowy leasingu powoduje, że w sytuacji, gdy finansujący zerwie umowę leasingu (np.: z powodu nieopłacenia rat leasingowych) i będzie

[167] por. Ustawa z 26 lipca 2000r. zmiana kodeksu cywilnego – tytuł XVII, art. 709 (1)
[168] por. J. Wodziński „Recepta na leasing" Bankier 27 grudnia 2000r., s.11
[169] por. A. Korczyn: leasing na nowych zasadach, Wyd. Sigma Skierniewice 2003 r., s. 22

chciał zawrzeć nową umowę leasingu na ten sam przedmiot to powtórna umowa nie zostanie uznana za umowę leasingu, gdyż firma leasingowa nie zobowiąże się do nabycia przedmiotu od określonego zbywcy, skora posiada go z poprzedniej umowy. Ponadto nie będzie już możliwe zawieranie umów leasingowych przez producentów dóbr, którzy aby znaleźć chętnych na swoje wyroby, oddają je w leasing bezpośredni. Producent nie mógłby zobowiązać się w umowie, że kupi przedmiot leasingu od określonego zbywcy, bo sam go wytworzył.

Pod drugie, definicja nakazuje określić kwotę wynagrodzenia, którą korzystający zobowiązuje się zapłacić finansującemu i wynagrodzenie to zrównuje się (arytmetycznie) z ceną rzeczy przy odpowiednim czasie trwania umowy leasingu – tym samym ustawodawca pominął wpływ czasu na wartość pieniądza (wartość przedmiotu rzeczy).

Ponadto, w ustawie wynagrodzenie przewidziane w umowie leasingu płacone przez korzystającego musi być równe, co najmniej cenie przedmiotu leasingu. Oznacza to, że może ono być wyższe od ceny, ale nigdy niższe, gdyż wówczas umowa przestaje być umową leasingu. W rzeczywistości trudno sobie wyobrazić, by suma opłat wniesionych przez korzystającego była niższa niż nominalna wartość przedmiotu leasingu. Fakt ten wynika m.in. z tego, iż opłaty leasingowe składają się także z części mającej na celu pokrycie wydatków finansującego związanych z nabyciem przedmiotu leasingu oraz prowizje, opłaty dodatkowe, a także pokrywa oprocentowanie kredytów, jeśli finansujący korzysta z obcych źródeł finansowania. Jeśli wynagrodzenie przekracza cenę rzeczy (lub nakłady finansującego na jego nabycie) oznacza to, iż cena umarza się całkowicie przez zapłatę tego wynagrodzenie – nie ma tu, zatem miejsca na umorzenie tzw. znacznej części, o której traktuje Konwencja Unidroitt Ottawska z 1988 r. Konwencja dopuszcza zawieranie umów leasingu, w których nie nastąpiło pełne umorzenie przedmiotu leasingowego (zapis ten wykorzystuje się w krajach Unii Europejskiej, dopuszczając zawieranie umów z częściowym umorzeniem np. w Niemczech, Irlandii, Włoszech). Regulacja polska takiej opcji nie przewiduje. W rezultacie ustawodawca zamiast chronić leasingobiorcę, stworzył odrębną od praktyki instytucję. Kodeksowa definicja umowy leasingu ogranicza się, bowiem do leasingu finansowego i to jedynie jednego z jego możliwych przypadków [170]. Poza regulacją pozostały umowy leasingu operacyjnego, w których według teorii nauki ekonomicznej oraz praktyki gospodarczej opłaty leasingowe nie muszą pokrywać pełnej wartości początkowej przedmiotu leasingu.

Ponadto należy zwrócić uwagę, iż w myśl Kodeksu cywilnego nie jest leasingiem przedsiębiorstwo, prawa majątkowe, ani części składowe rzeczy - mimo, iż praktyka usług

[170] zob. Z. Huszcz „Umowa leasingu" Monitor Prawniczy Nr 2/2001 r., s.75

leasingowych wskazuje, iż stanowią one coraz większy udział w ogólnej strukturze leasingu w Polsce.

Inne wątpliwości związane z kodeksową regulacją leasingu to problem opcji zakupu przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy leasingu. Art. 709^{16} k.c. przewiduje możliwość przeniesienia własności przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy leasingu bez wnoszenia dodatkowych świadczeń – regulacja ta nie znajduje odbicia w obowiązujących przepisach podatkowych i orzecznictwie w zakresie leasingu.

Ustawodawca zapowiadał, że regulacja leasingu jest odzwierciedleniem regulacji, zawartej w Konwencji. Analiza definicji i cech umowy leasingu pozwala zauważyć, iż regulacja obowiązująca od 9 grudnia 2000 roku nie we wszystkich kwestiach nawiązuje do regulacji płynących z Konwencji UNIDROIT o międzynarodowym leasingu finansowym (1988 r.), której Polska nadal nie ratyfikowała, mimo iż obowiązuje ona w większości krajów Unii Europejskiej – tym samym problem regulacji cywilnoprawnej leasingu powróci wraz ze wstąpieniem Polski do Unii Europejskiej.

3.2 Umowa leasingu a regulacje prawne w wybranych krajach Unii Europejskiej

W ciągu ostatnich 20 lat leasing sprzętu stał się ważną metodą finansowania różnorodnych elementów urządzeń i maszyn, linii technologicznych, środków transportu, a także personelu w wielu krajach Unii Europejskiej, gdzie udział leasingu w finansowaniu inwestycji sięga średnio 20% ogół nakładów inwestycyjnych.

W Wielkiej Brytanii - leasing jako forma finansowania zyskała popularność ze względów podatkowych, które były i będą głównym czynnikiem wszelkich transakcji leasingowych z udziałem podmiotów brytyjskich. Jedną z podstawowych przyczyn wzrostu ilości transakcji leasingowych w tym okresie był fakt, że dla wielu firm, szczególnie tych permanentnie generujących koszty dla uniknięcia podatku dochodowego, koszt leasingu po opodatkowaniu był znacznie niższy niż koszt innych form finansowania. W związku z tym, leasing był bardziej opłacalny od zakupu sprzętu.

W Wielkiej Brytanii to właściciel dóbr (leasingodawca), a nie ich użytkownik (leasingobiorca) może ubiegać się o zmniejszenie podstawy opodatkowania (odpis podatkowy) o koszt tych dóbr. Dzięki oddaniu dóbr w leasing, leasingodawca może uzyskać korzyści ze zmniejszenia podstawy opodatkowania, poprawiając tą drogą swoje przepływy finansowe. Korzyści te zwykle przechodzą częściowo na leasingobiorcę w formie zmniejszonych opłat leasingowych. Natomiast leasingobiorca może jedynie ubiegać się

o zmniejszenie wymiaru podatku w związku z kosztem ponoszonych opłat leasingowych, zmniejszających jego dochód do opodatkowania; leasingobiorca nie jest uprawniony do zmniejszenia podstawy opodatkowania [171]. Ponadto, firmy leasingowe mogą prowadzić działalność bez konieczności uzyskania jakiegokolwiek zezwolenia czy licencji od władz.

Termin „lease" w Wielkiej Brytanii (odpłatne użyczenie, dzierżawa, leasing) jest zwykle używany dla oznaczenie dowolnej umowy na podstawie, której użytkownik otrzymuje prawo do użytkowania konkretnego dobra przez określony okres w zamian za okresowo wnoszone opłaty.

W Wielkiej Brytanii istnieją trzy podstawowe typy takich umów: leasing finansowy (bez opcji zakupu), leasing operacyjny oraz leasing traktowany na równi z umową sprzedaży ratalnej, jeśli przewiduje opcje zakupu po zakończeniu umowy leasingu.

Brytyjskie prawo spółek handlowych nie zawiera rozróżnienia leasingu finansowego i operacyjnego. Z Koli, prawo podatkowe nie zawierało takiego rozróżnienia aż do 11.04.1991, kiedy to brytyjskie Ministerstwo Finansów (Inland Revenue) wprowadziło Oświadczenie o Stosowanych Praktykach (Statement of Practice) nr SP3/91, które traktuje odmiennie leasingobiorców korzystających z leasingu finansowego i operacyjnego. Ponadto, dla celów księgowych, klasyfikacja umów leasingu zawarta została w Standardzie Rachunkowości nr 21 (SSAP21) „Księgowanie umów leasingu i umów sprzedaży ratalnej."

Leasing finansowy (bez opcji zakupu) definiowany jest zwykle jako forma leasingu, w której ryzyko oraz korzyści związane z prawem własności do przedmiotu leasingu przechodzą na leasingobiorcę (tzn. leasingobiorca traktowany jest jako ekonomiczny właściciel przedmiotu leasingu). Ryzyko związane z prawem własności obejmuje utratę wartości skutkiem intelektualnego lub fizycznego starzenia się przedmiotu, jego niewłaściwego działania lub niewykorzystania jego mocy przerobowej. Korzyści związane z prawem własności obejmują prawo użytkowania przedmiotu przez większość jego cyklu życiowego. Dla celów tej definicji przyjmuje się, że takie przeniesienie ryzyka i korzyści nastąpiło, jeśli na początku okresu obowiązywania umowy leasingowej wartość bieżąca minimalnej opłaty leasingowej jest równa niemal całej (zwykle ≥90%) wartości godziwej przedmiotu leasingu [172].

Zgodnie z warunkami umowy leasingu finansowego, leasingodawca zwykle otrzymuje opłaty leasingowe w wielkości równej całości kosztu przedmiotu leasingu wraz ze zwrotem od udostępnionej kwoty finansowania. Oznacza to, że leasingodawca nie ponosi żadnego

[171] por. A.W.Fink: *Leasing in the European Union*, Coopers & Lybrand, Brussels 1999 r, s. 74 oraz S. Sharpe, H. Nguyen: *Capital market imperfections and the incentive to lease*, Journal of Financial Econimics nr 39/1995 r., s. 271
[172] por. Tamże, s. 116

ryzyka finansowego związanego z niespłaconą wartością przedmiotu leasingu. Ponadto, zgodnie z SSAP21, leasingobiorca zobowiązany jest do kapitalizowania przedmiotów posiadanych na mocy umowy leasingu finansowego oraz uwzględnienia w bilansie zarówno przedmiotu leasingu, jak i zobowiązania do wypłaty przyszłych rat leasingowych. W leasingu finansowym nie ma ustawowego obowiązku udzielenia leasingobiorcy opcji wykupu przedmiotu umowy, zaś udzielenie takiej opcji likwiduje korzyści podatkowe wynikające z takiej umowy [173].

Leasing operacyjny definiowany jest zwykle jako dowolna forma leasingu inna niż leasing finansowy. W związku z tym leasing operacyjny obejmuje szeroką gamę różnych form, w których duża część ryzyka i korzyści związanych z prawem własności do przedmiotu leasingu ponoszona jest przez leasingodawcę. Leasing operacyjny ma dwie główne cechy. Po pierwsze, występuje tu nieodwołalny okres leasingu, znacząco krótszy niż cykl życia przedmiotu leasingu. Po drugie, leasingobiorca ma niewielki lub żaden, udział części wartości przedmiotu leasingu, pozostałej na koniec okresu umownego. Stąd, w przypadku standardowej umowy leasingu operacyjnego nie występują gwarancje na wartość pozostałą, ani też nie ma możliwości obniżki opłat leasingowych, co było istotne w przypadku leasingu finansowego[174].

Podobnie jak w leasingu finansowym, również w leasingu operacyjnym nie ma ustawowego obowiązku udzielenia leasingobiorcy opcji wykupu przedmiotu umowy, zaś udzielenie takiej opcji likwiduje korzyści podatkowe wynikające z takiej umowy, gdyż w Wielkiej Brytanii wyróżnia się trzecią kategorię umów leasingu (leasingu finansowego) z opcja zakupu, bez możliwości jej wypowiedzenia i wówczas umowa taka traktowana jest na równie ze sprzedażą ratalna. Umowa leasingu, traktowana jak sprzedaż ratalna - jest umową o wynajem i użytkowanie przedmiotu umowy, zawierającą klauzulę, która zapewnia użytkownikowi, opcję uzyskania prawa własności przedmiotu umowy pod warunkiem spełnienia warunków określonych w umowie. Umowy takie różnią się od innych umów typu leasingowego zarówno w aspekcie prawnym, jak i podatkowym. W brytyjskim prawie podatkowym tego typu umowa umożliwia leasingobiorcy, nie leasingodawcy, uzyskanie zmniejszenia podstawy opodatkowania z tytułu kosztu nabycia sprzętu. Jednak odpis w pełnej wysokości udzielany jest tylko w przypadku, gdy cena określona w opcji nabycia nie przekracza 1% oryginalnego kosztu przedmiotu umowy.

[173] por. K. Kruczalak: *Leasing*, Wyd. Prawnicze Lex Sopot 1999 r., s. 34
[174] por. Tamże s. 36

Skutki podatkowe i księgowe umowy leasingowej w Republice Irlandii zależą od charakteru tej umowy, nie mniej jednak umowa ta nie posiada odrębnej regulacji cywilnoprawnej. Do klasyfikacji umów wykorzystuje się zapisy w ustawach podatkowych. W Irlandii wyróżnia się umowy leasingu finansowego, leasingu operacyjnego lub sprzedaży ratalnej. Jeśli umowa leasingu zawiera opcję wykupu, dla celów prawnych i podatkowych nie będzie ona traktowana jako „prawdziwa" umowa leasingowa, lecz jako umowa sprzedaży ratalnej [175].

W ramach leasingu finansowego, leasingodawca irlandzki odzyskuje koszt zakupu przedmiotu leasingu wraz z odsetkami, zwykle od pojedynczego leasingobiorcy. Leasingodawca zachowuje formalne prawo własności do przedmiotu leasingu, podczas gdy ryzyko i korzyści związane z prawem własności przechodzą na leasingobiorcę. Okres leasingu finansowego wynosi zwykle 3-7 lat. Leasing finansowy często obejmuje dwa okresy – okres pierwotny i wtórny. W okresie pierwotnym koszt przedmiotu leasingu jest odzyskiwany wraz z odsetkami od leasingobiorcy. Jeśli umowa leasingowa przewiduje okres wtórny, wówczas leasingobiorca, który chce kontynuować leasing po zakończeniu okresu pierwotnego, w okresie wtórnym płaci tzw. nominalna opłata roczna (zwykle równa opłacie miesięcznej z poprzedniego okresu).

W przypadku leasingu operacyjnego okres, na jaki zawarto umowę jest zwykle krótszy od ekonomicznego cyklu życia przedmiotu leasingu. Ryzyko i korzyści związane z własnością przedmiotu są zachowywane przez leasingodawcę. W związku z tym opłaty leasingowe nie pokrywają kosztu kapitałowego przedmiotu leasingu. Na koniec okresu umowy leasingu operacyjnego, leasingodawca może zawrzeć kolejną umowę leasingu operacyjnego z innym leasingobiorcą lub sprzedać przedmiot. Dlatego też leasing operacyjny dotyczy zwykle dóbr, dla których istnieje rozwinięty rynek wtórny.

Umowy leasingu traktowane w Irlandii, na równi z umowami sprzedaży ratalnej są umowami o wynajem i użytkowanie przedmiotu umowy. W myśl postanowień umowy, najemca może wykupić przedmiot umowy za dodatkową ratą leasingową, albo też własność przedmiotu umowy przejdzie na niego w zamian za dokonywane okresowych płatności, pod warunkiem dochowania postanowień umowy, w trakcie jej trwania. Podstawą prawną jest tu Ustawa o kredycie konsumpcyjnym z 1995 roku.

Kolejny kraj w Unii Europejskiej, gdzie na szeroką skale wykorzystywany jest leasing to Niemcy. Kodeks cywilny w Niemczech nie definiuje umowy leasingu, a wszystkie umowy

[175] por. A.W.Fink: *Leasing in the European Union*, Coopers & Lybrand, Brussels 1999 r, s. 60-70 oraz materiały internetowe: www.leaseeurope.org

leasingu, dające najemcy prawo użytkowania przedmiotu umowy w zamian za regularne opłaty są traktowane jako umowy najmu zgodnie z art. 535 niemieckiego kodeksu cywilnego (*Bürgerliches Gesetzbuch*).

W Niemczech można wyróżnić następujące trzy podstawowe typy umów: umowa o pełną spłatę (*Vollamortisationsvertrag*), o częściową spłatę (*Teilamortisationsvertrag)* bez możliwości wypowiedzenia lub z możliwością wypowiedzenia (*kündbarer Vertrag).*

Umowy leasingu o pełną spłatę oznaczają, iż opłaty wnoszone przez leasingobiorcę przez cały, nieodwołalny okres leasingu pokrywają koszt uzyskania lub wyprodukowania przedmiotu umowy oraz wszelkie koszty dodatkowe, włącznie z kosztami finansowania. Umowy te zawierają zwykle opcję wykupu lub możliwość odnowienia umowy (transakcję terminową).

Z kolei, umowa leasingu o częściową spłatę wskazuje, iż koszty finansowe ponoszone przez leasingodawcę oraz inne koszty dodatkowe, w tym koszty finansowania podczas podstawowego okresu leasingu, pokrywane są jedynie częściowo przez opłaty leasingowe wnoszone przez cały, nieodwołalny okres leasingu. Leasingodawca ma dwie możliwości zrekompensowania sobie pozostałych kosztów. Po pierwsze, strony uzgadniają transakcję terminową (*put-option*), tzn. na koniec okresu leasingu, leasingobiorca umożliwia leasingodawcy zakup przedmiotu umowy, przy czym leasingobiorca jest zobowiązany go wykupić po wcześniej ustalonej cenie. Drugie rozwiązanie, oznacza, że leasingobiorca dokonuje sprzedaży przedmiotu umowy, stronie trzeciej po cenie rynkowej. Jeśli przychód ze sprzedaży nie pokrywa w pełni kosztów leasingodawcy, leasingobiorca jest zobowiązany pokryć powstałą różnicę. Jeśli przychód ze sprzedaży pokrywa z nadwyżką koszty leasingodawcy, nadwyżka ta może być rozdzielona pomiędzy leasingodawcę i leasingobiorcę. Leasingodawca może być traktowany jako strona zobowiązana do zaksięgowania sprzętu na swoje dobro tylko wówczas, gdy jego minimalny udział w nim przekracza 25% [176].

Umowa leasingu (*kündbarer Vertrag*), którą można wypowiedzieć, również uważana jest za umowę o częściową spłatę. Nie określa ona okresu leasingu skutkiem, czego można ją wymówić jedynie z zachowaniem okresu wypowiedzenia. Jednak umowa taka zawiera postanowienia dotyczące warunków wypowiedzenia. Zgodnie z nimi, leasingobiorca zabezpiecza leasingodawcę przed brakiem pokrycia kosztów, wynikających

[176] por. A.W.Fink: *Leasing in the European Union*, Coopers & Lybrand, Brussels 1999 r, s. 60-70 oraz J. Poczobut: *Umowa leasingu w prawie krajowym i międzynarodowym*, Wyd. PWN Warszawa 1996 r., s. 150-152

z przedterminowego wymówienia, zwykle z uwzględnieniem przychodów leasingodawcy z ponownego wprowadzenia na rynek przedmiotu leasingu[177].

Następnym krajem poddanym analizie, jest Hiszpania, gdzie umowa leasingu została odrębnie uregulowana dekretem – ustawa królewską nr 15 z 25 lutego 1977 r. o środkach skarbowych, kredytowych i inwestycjach publicznych, a następnie uzupełniona zapisami w ustawach. W myśl tej regulacji wyróżnia się dwa rodzaje umów: umowy leasingu finansowego i leasingu operacyjnego.

Niemal wszystkie umowy leasingu zawierane w Hiszpanii stanowią „Arrendamiento Financiero" (leasing finansowy). Podstawę prawną tych umów stanowi Ustawa o dyscyplinie i interwencji instytucji kredytowych, opublikowana 29.07.1988 roku. Przepisy ustawy określają firmy leasingowe jako instytucje kredytowe, dając im „wolność formowania się" w myśl Drugiej Dyrektywy UE o Bankowości, obowiązującej od 1.01.1993. Dyrektywa ta stała się częścią ustawodawstwa hiszpańskiego na mocy Ustawy nr 3 z dn. 14.04.1994 roku. Obecnie kwestie podatkowe związane z takimi umowami leasingowymi regulowane są przez Ustawę o CIT nr 43 z dn. 27.12.1995 roku, choć należy zaznaczyć, iż słowo „leasing" nie pojawia się w żadnym z wymienionych przepisów prawnych, mowa w nich jest o umowach, których przedmiotem jest oddanie środków produkcji w odpłatne użytkowanie.

Hiszpańskie prawo cywilne, definiuje umowy znane pod nazwą „arrendamiento financiero" jako „umowy, w których jedynym celem jest przekazanie prawa użytkowania dóbr lub majątku pozyskanego przez użyczającego, zgodnie ze specyfikacją użytkownika, w zamian za opłatę określoną w umowie. Umowa „arrendamiento financiero" musi dawać użytkownikowi opcję wykupu użytkowanego majątku, przy czym wykup może nastąpić na koniec okresu użytkowania." W praktyce umowa musi spełniać określone warunki, by została zakwalifikowana jako „arrendamiento financiero" (leasing finansowy) tj.: zakupu dobra dokonuje firma leasingowa dla celów swojej działalności leasingowej, zaś przedmiot leasingu musi mieć konkretne przeznaczenie przez użytkownika lub leasingobiorcę dobra oddanego następnie w leasing. Leasingobiorca musi być spółką lub osobą wykonującą działalność na własny rachunek, a przedmiot leasingu musi być wykorzystywany jedynie na cele przemysłowe lub komercyjne. Dalej, umowa musi zawierać opcję wykupu z klauzulą terminową („call option"), zaś część kapitałowa opłat leasingowych musi być stała lub wzrastać podczas okresu spłaty. Minimalny okres umowy to, co najmniej dwa lata dla majątku ruchomego lub 10 lat dla nieruchomości. Opłaty leasingowe musza być określone

[177] por. K. Kruczalak: *Leasing*, Wyd. Prawnicze Lex Sopot 1999 r., s. 32

w umowie, ze wskazaniem części stanowiącej pokrycie kosztów poniesionych przez firmę leasingową, bez wartości opcji wykupu i odsetek [178].

W Hiszpanii, można również wyróżnić umowy leasingu z przekazaniem prawa użytkowania przedmiotu i opcją wykupu lub opcją odnowienia umowy, dla których można, w sposób uzasadniony założyć, że jedna z tych opcji zostanie wykorzystana. Umowy takie nie spełniają wszystkich warunków obiektywnych i subiektywnych przedstawionych powyżej. Dla celów takich umów zakłada się, że nie ma uzasadnionych wątpliwości, co do wykorzystania opcji wykupu lub odnowienia umowy w przypadku, gdy kwota należna z tytułu wykorzystania takiej opcji jest mniejsza, niż różnica między sumą maksymalnych opłat leasingowych za okres trwania umowy, a kosztem nabycia lub wyprodukowania przedmiotu. Jeśli warunek ten nie jest spełniony, a zatem istnieją uzasadnione wątpliwości, co do wykorzystania opcji wykupu lub przedłużenia umowy - umowa leasingowa klasyfikowana jest jako leasing operacyjny, opisany poniżej.

Umowa leasingu operacyjnego w Hiszpanii, zgodnie, z którą leasingobiorca wynajmuje, ale nie uzyskuje ostatecznie prawa własności do przedmiotu, podlega kodeksowi cywilnemu. W leasingu operacyjnym oczekuje się krótkiego okresu obowiązywania umowy, a firma leasingowa zasadniczo zakłada wysoką wartość przedmiotu na koniec umowy przy obliczaniu opłat leasingowych, przy czym przedmiot leasingu po zakończeniu umowy zwracany jest do firmy leasingowej i może być przedmiotem kolejnej umowy leasingu.

Kolejny, kraj w Unii Europejskiej – Włochy, nie zawiera w kodeksie cywilnym definicji leasingu. Tym niemniej, umowy leasingowe zawierane są zgodnie z kodeksową zasadą autonomii stron umowy, która zapewnia stronom swobodę określania zawartości umowy w granicach prawa. Strony umowy mogą stworzyć nowy typ umowy, o ile mieści się on w zakresie „legalnych interesów", tzn. nie stanowi wykroczenia przeciwko przepisom prawa, normom współżycia społecznego czy moralności. Panuje powszechna zgoda, że leasing należy do „umów nietypowych", uprawnionych do ochrony prawnej.

Do klasyfikowaniu umów leasingu we Włoszech wykorzystywane jest prawo podatkowe (ustawa podatkowa nr 183 z dn. 2.05.1976), które zawiera ścisłą definicję leasingu. Leasing finansowy, w myśl ustawy definiowany jest jako transakcja dzierżawy (najmu) majątku nieruchomego lub ruchomego, nabytego lub wyprodukowanego przez leasingodawcę zgodnie ze specyfikacją leasingobiorcy. Leasingobiorca przejmuje całość ryzyka związanego z przedmiotem. Umowa zawierana jest na podstawowy okres dzierżawy i zawiera opcję

[178] por. A.W.Fink: *Leasing in the European Union*, Coopers & Lybrand, Brussels 1999 r, s. 104-110, J. Poczobut: *Umowa leasingu*, Wyd. C.H. Beck Warszawa 2002 r., s. 20 oraz materiały internetowe: www.leaseeurope.org,

wykupu z klauzulą terminową (*call option*) na mocy, której leasingobiorca może nabyć przedmiot leasingu po zakończeniu okresu leasingu za opłatą. Z kolei, leasing operacyjny jest umową między dwiema stronami na mocy, której przedmiot jest dzierżawiony na krótki okres czasu, a ryzyko związane z przedmiotem ciąży na leasingodawcy, który zapewnia też inne usługi oprócz finansowania użytkowania przedmiotu [179].

Zaznaczyć należy, że sądy włoskie mają tendencję do włączania umów leasingowych do kategorii zwykłych umów najmu, sprzedaży warunkowej lub pożyczki. Ułatwia to rozwiązywanie problemów prawnych poprzez stosowanie analogicznych przepisów.

Przegląd regulacji prawnych umów leasingowych w krajach Unii Europejskiej wskazuje, iż tylko nieliczne systemy prawne krajów Unii Europejskiej zawierają precyzyjną i pełną regulację tej umowy. Spośród analizowanych powyżej krajów Unii, tylko Hiszpania posiada pełna cywilnoprawną, podatkową i rachunkową regulację umowy leasingu. Z kolei, Niemcy, czy Wielka Brytania od kilku lat są w czołówce krajów powszechnie wykorzystujących leasing, mimo iż nie posiadają regulacji cywilnoprawnej umów leasingowych. Sytuację tą umożliwia fakt niezwykle elastycznego kształtowania warunków umów zgodnych z zapotrzebowaniem rynku, klienta, a opartych na swobodzie zawierania umów oraz korzystnym kształtowaniu rozwiązań podatkowych i stosowaniu wielu kategorii umów leasingu.

Ponadto kraje Unii Europejskiej stosują własne klasyfikacje umów leasingowych, najczęściej (poza Hiszpanią) w oparciu o regulacje prawnopodatkowe i praktykę gospodarczą. Z kolei, cechy umowy leasingowej w analizowanych krajach Unii Europejskiej wynikają przede wszystkim z Konwencji UNIDROIT zawartej w Ottawie w 1988 roku i ratyfikowanej przez te kraje. Polska regulacja jak już wskazywano powyżej uwzględniła jedynie niektóre zapisy Konwencji.

Warto zwrócić uwagę, iż podstawowymi elementami, które odróżniają naszą regulację cywilnoprawną, od obowiązujących w analizowanych krajach Unii, są dwa warunki umowy tj.: obowiązek zakupu wskazanego przez korzystającego przedmiotu leasingu, a po drugie konieczność, by suma rat leasingowych była, co najmniej równa cenie nabycia środka produkcji – oba te rozwiązania stanowią swoisty hamulec rozwoju leasingu, gdyż ograniczają możliwość powtórnego zawierania umowy leasingu z kolejnym leasingobiorcą, po zakończeniu lub zerwaniu pierwszej umowy, co jest powszechne w krajach Unii Europejskiej.

[179] por. A.W.Fink: *Leasing in the European Union*, Coopers & Lybrand, Brussels 1999 r, s. 70-78 oraz materiały internetowe: www.leaseeurope.org

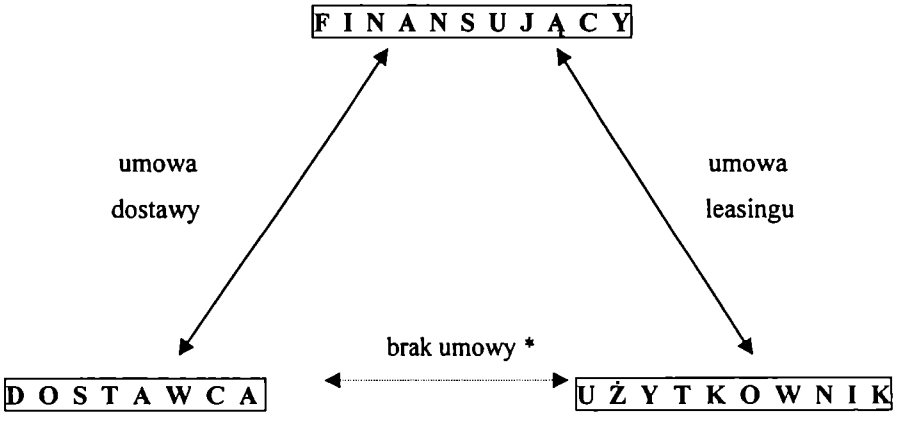
3.3 Umowa leasingu finansowego w świetle Konwencji UNIDROIT

Cechy umów leasingu finansowego oraz obowiązki, prawa i odpowiedzialność stron umowy leasingowej zostały szczegółowo uregulowane w tzw. Konwencji UNIDROIT o międzynarodowym leasingu finansowym (Ottawa 1988 r.), ratyfikowanej przez większość krajów Unii Europejskiej.

Warto zauważyć, iż w krajach wysoko rozwiniętych dominującym rodzajem leasingu jest leasing finansowy, natomiast leasing operacyjny jest rzadko spotykany w procesach finansowania inwestycji. Praktyka polska wskazuje na tendencję odwrotną.

Zgodnie z Konwencją „leasing finansowy jest transakcją trójstronną, w której leasingodawca zakupuje zgodnie ze specyfikacją leasingobiorcy, na warunkach z nim uzgodnionych, zakład przemysłowy, dobra inwestycyjne lub inne wyposażenie, których używanie przekazuje leasingobiorcy w zamian za zapłatę stawki leasingowej" [180]. Strukturę zobowiązań pomiędzy stronami transakcji leasingu finansowego, w myśl Konwencji przedstawia poniższy rysunek.

Rysunek 10
Struktura zobowiązania transakcji leasingu finansowego



* roszczenie tylko na podstawie art.10 ust.1 Konwencji UNIDROIT

Źródło: opracowano na podstawie: Umowa o leasingu w konwencji UNIDROIT, Przegląd Podatkowy nr 7/1991r, s.30

W świetle postanowień konwencji transakcja leasingu finansowego charakteryzuje się określonymi cechami tj. leasingobiorca określa wyposażenie i wybiera dostawcę, nie polegając wyłącznie na wiedzy i ocenie leasingodawcy, ale kierując się własnym interesem, zaś leasingodawca nabywa przedmiot leasingu na podstawie i w związku z umowa. Przy

[180] zob. K. Kruczalak: *Leasing i jego gospodarcze zastosowanie*, Wyd. „LEX" Gdańsk 1993, s.55

obliczaniu stawki leasingowej uwzględnia się amortyzację całości lub znacznej części wartości przedmiotu leasingu. Dalej, przedmiot leasingu może być wykorzystywany wyłącznie dla celów zawodowych związanych z prowadzeniem przedsiębiorstwa, a nie w celach osobistych, rodzinnych, we własnym gospodarstwie domowym. W okresie trwania umowy leasingu, leasingobiorca przyjmuje na siebie wszelkie ryzyko i ciężar związany z używaniem i posiadaniem rzeczy. Ponadto, w umowie (na zasadach fakultatywności) może być wystąpić klauzula, pozwalająca leasingobiorcy na zakup przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy, albo też przedłużenie umowy na dalszy okres lub wskazanie osoby trzeciej, która stanie się właścicielem przedmiotu leasingu [181].

Konwencja UNIDROIT ściśle określa podział obowiązków, praw i odpowiedzialności stron transakcji leasingowej według opisanego poniżej układu.

Po pierwsze, reguluje obowiązki i prawa finansującego transakcję leasingową. Zgodnie z Konwencją finansujący obowiązany jest dostarczyć wyposażenie w uzgodnionym terminie oraz w stanie odpowiadającym warunkom umowy dostaw, czyli wyposażenie normalnej jakości rynkowej, które byłoby przydatne dla celów oznaczonych w umowie. Finansującego traktuje się jako oddającego do używania, który posługuje się przy wykonaniu swego obowiązku osobą trzecią np. producentem - dostawcą. Ponadto finansujący musi uzyskać zgodę na zmianę umowy dostawy, jeśli wskutek tej zmiany nastąpiłoby ograniczenie praw użytkownika, wynikających z umowy leasingu. Ma to na celu ochronę użytkownika przed dokonaniem niekorzystnych dla niego zmian umowy dostawy przez finansującego, bowiem wykonanie i wygaśnięcie praw przyznanych użytkownikowi na wypadek naruszenia zobowiązania przez finansującego następuje według zasad określonych w umowie.

Prawem finansującego jest możliwość przeniesienia na osobę trzecią wszystkich lub niektórych prawa do wyposażenia oraz praw wynikających z umowy leasingu. Może też inaczej nimi rozporządzać ustanawiając np. ograniczone prawo rzeczowe na wyposażeniu. Przeniesienie prawa nie może jednak zwolnić finansującego od żadnego z jego obowiązków wynikających z umowy leasingu. Ponadto przeniesienie przez finansującego praw na osobę trzecią nie może zmienić istoty umowy leasingowej[182].

Konwencja reguluje także, istotną kwestę związaną z nieterminowym płaceniem lub brakiem zapłaty przez leasingobiorcę rat leasingowych. W razie tzw. zwykłej zwłoki użytkownika, finansujący może żądać zapłaty wymagalnego a niezapłaconego czynszu, wraz z odsetkami i odszkodowaniem. W razie poważnej zwłoki użytkownika finansujący może

[181] zob. J. Ostaszewski: *Kontrowersje wokół leasingu*, Przegląd Podatkowy nr 2/1993 r., s.18
[182] zob. J. Poczobut: *Umowa o leasingu w konwencji UNIDROIT cz.2*, Przegląd Podatkowy nr 7/1991 r., s.28-29

żądać skumulowanej zapłaty przyszłego czynszu, jeżeli tak przewidziano w umowie lub rozwiązać umowę (odebrać wyposażenie i dochodzić odszkodowania)[183].

Po drugie, Konwencja wyróżnia obowiązki i prawa użytkownika. Za używanie wyposażenia użytkownik ma obowiązek płacić finansującemu czynsz, którego wysokości jest ustalona przy uwzględnieniu w szczególności amortyzacji całego lub znacznej części kosztu wyposażenia. Użytkownik jest obowiązany do sprawowania stosownej pieczy nad wyposażeniem, używanie go w sposób "rozsądny" (tzn. odpowiadający właściwościom i przeznaczeniu wyposażenia) oraz utrzymywanie w stanie z momentu dostawy, z uwzględnieniem normalnego zużycia. Jeżeli po zakończeniu leasingu użytkownik nie skorzystał z prawa do zakupu lub dalszego użytkowania wyposażenia (opcja taka jest fakultatywna), powinien zwrócić finansującemu wyposażenie w stopniu zużycia, będącym następstwem prawidłowego używania [184].

Użytkownik jest obowiązany uzyskać zgodę na przeniesienie prawa do użytkowania wyposażenia lub innego prawa z umowy leasingu na osobę trzecią, obowiązuje tu zasada ograniczonego prawa użytkownika do swobodnego rozporządzania jego wierzytelnością.

Konwencja reguluje także sprawę nie dostarczenia zamówionego towaru stanowiącego przedmiot leasingu. Otóż, jeżeli wyposażenie nie zostało dostarczone lub zostało dostarczone z opóźnieniem lub nie odpowiada umowie dostawy, użytkownik jest uprawniony względem finansującego do odrzucenia wyposażenia lub rozwiązania umowy leasingu. Użytkownik jest uprawniony do wstrzymania zapłaty czynszu, dopóki finansujący nie naprawi skutków nie wywiązania się z umowy dostawy, przy czym nie przysługuje mu żadne inne roszczenie z tytułu niedostarczenia przedmiotu leasing. Finansujący natomiast jest uprawniony do naprawienia skutków niewykonania umowy dostawy [185].

Poza tym Konwencja określa, odpowiedzialność finansującego względem użytkownika. Konwencja przewiduje zwolnienie finansującego od odpowiedzialności kontraktowej i deliktowej wobec użytkownika za stan wyposażenia, z wyjątkiem sytuacji, kiedy jego udział w transakcji wykracza poza płaszczyznę finansową. Finansujący odpowiada, więc względem użytkownika za wady prawne wyposażenia, gdyż gwarantuje leasingobiorcy niezakłócone posiadanie i użytkowanie wyposażenia. Jeżeli natomiast finansujący nie dostarczy wyposażenia zgodnie z umowa dostawy, ma on prawo do ponownego dostarczenie wyposażenia tym razem zgodnie ze wspomnianą umową dostawy.

W konwencji nie przewidziano dla użytkownika możliwości żądania odpowiedniego

[183] zob. J. Poczobut: *Umowa o leasingu... cz.I – wyciąg*, Przegląd Podatkowy nr 4/1991 r. s.15
[184] por. Tamże s. 28-29
[185] zob. Tamże, s.17

obniżenia czynszu za czas trwania wad w razie ograniczonej przydatności rzeczy do umówionego użytku. Użytkownika pozbawiono w zasadzie prawa domagania się od finansującego naprawienia szkody wynikłej z naruszenia przez niego zobowiązań [186].

Określona została także odpowiedzialność dostawcy względem użytkownika. Dostawca odpowiada przede wszystkim za wady lub niezgodność stanu wyposażenia z warunkami umowy dostawy oraz za opóźnienia dostawy wyposażenia. Użytkownik, bowiem zazwyczaj sam wybiera wyposażenie i prowadzi negocjacje z dostawcą, zaś dostawca, a nie finansujący wprowadza faktycznie wyposażenie na rynek. Dopuszcza się wprowadzenie zmian w umowie dostawy przez dostawcę i użytkownika.

Konwencja przewiduje również zobowiązanie dostawcy względem użytkownika, tak jakby użytkownik był stroną umowy dostawy, a wyposażenie miało być dostarczone bezpośrednio użytkownikowi (art. 10 ust.1 Konwencji UNIDROIT), bez ekwiwalentnego obciążania użytkownika jakimkolwiek zobowiązaniem względem dostawcy. W ten sposób zostają zabezpieczone interesy użytkownika, ale kosztem pogorszenia sytuacji prawnej dostawcy, któremu nie przysługuje żadne prawo względem finansującego. W praktyce może to spowodować chęć rekompensaty niedogodnego położenia prawnego poprzez np. podwyższenie ceny wyposażenia, albo wywołać niechęć do finansującego, co hamowałoby rozwój leasingu [187].

Konwencja reguluje także odpowiedzialność użytkownika względem finansującego. Finansującemu przyznano szerokie prawa na wypadek dopuszczenia się przez użytkownika zwłoki w zapłacie czynszu określonego w umowie leasingu. Nie uregulowano natomiast odpowiedzialności użytkownika za innego rodzaju naruszenia przez niego zobowiązania, przede wszystkim za używanie wyposażenia w sposób inny niż przewiduje umowa. Rodzaj uprawnień finansującego został uzależniony od charakteru zwłoki tj. zwłoka zwykła czy poważna. Finansujący, nie jest jednak uprawniony do kumulacji przyszłego czynszu w przypadku poważnej zwłoki, ani do rozwiązania umowy leasingu, jeżeli nie zawiadomił użytkownika o swym zamiarze, stwarzając mu przez zakreślenia dodatkowego terminu stosowną możliwość naprawienia skutków zwłoki.

W Polsce przyjęto, że wypowiedzenie umowy leasingu jest możliwe, gdy korzystający, zalega, z co najmniej jedną ratą leasingową (art. 709^{13} k.c.) i mimo wezwania przez finansującego tej raty nie uiści. Po rozwiązaniu umowy finansujący może odebrać wyposażenie i dochodzić odszkodowania, które objęłoby przyszłe korzyści, jakie osiągnąłby

[186] por. Tamże, s.28
[187] por. jak wyżej , s. 29

finansujący, gdyby użytkownik nadal płacił czynsz zgodnie z zawartą umową.

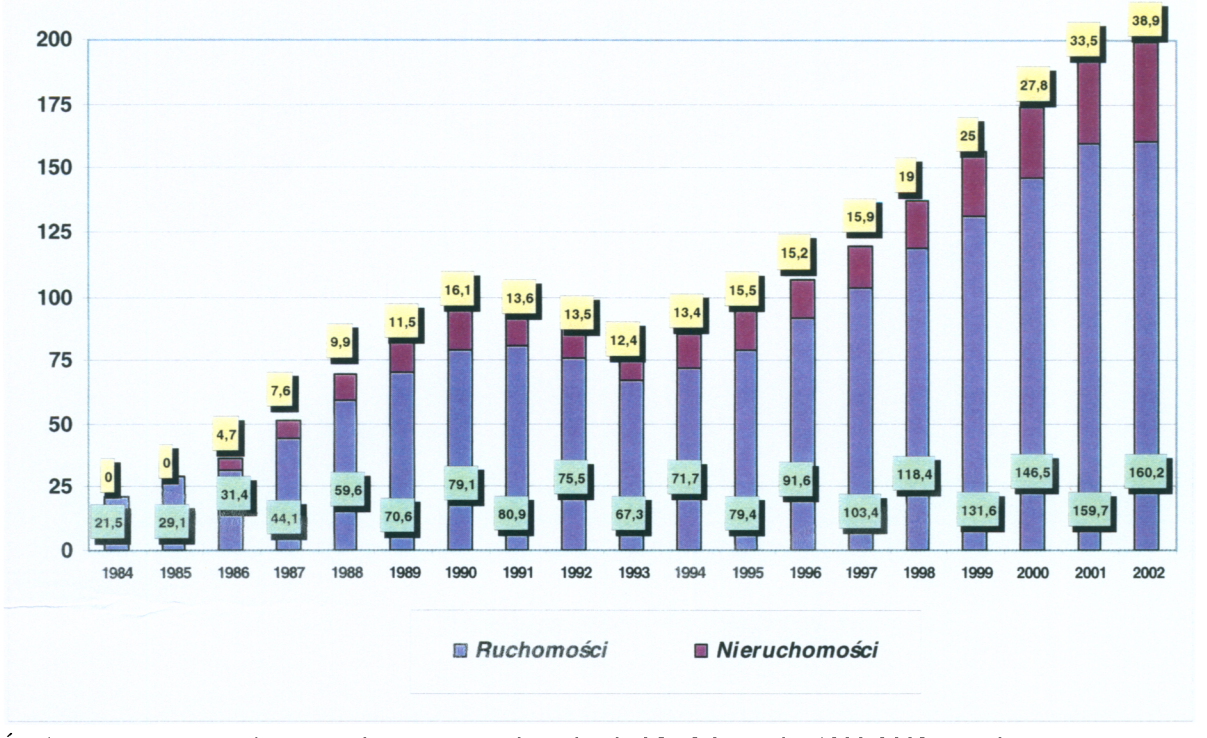
Konwencja dopuszcza zawieranie umów leasingu, w których nie nastąpiło pełne umorzenie przedmiotu leasingowego (zapis ten wykorzystuje się w krajach Unii Europejskiej dopuszczając zawieranie umów z częściowym umorzeniem np. w Niemczech, Irlandii, Włoszech). Regulacja polska takiej opcji nie przewiduje. Należy więc zauważyć, iż polska regulacja cywilnoprawna umowy leasingu nie we wszystkich kwestiach nawiązuje do regulacji płynących z Konwencji UNIDROIT o międzynarodowym leasingu finansowym (1988 r.), mimo iż obowiązuje ona w większości krajów Unii Europejskiej. Sytuacje, taką , należy ocenić negatywnie, szczególnie że część warunków polskiej regulacji jest ostrzej obwarowana niż przewiduje to Konwencja – tym samym problem regulacji cywilnoprawnej leasingu prawdopodobnie powróci wraz ze wstąpieniem Polski do Unii Europejskiej, gdyż istotną kwestią dla polskiego rynku leasingu byłoby stworzenie podobnych warunków rozwoju, jak w krajach Unii Europejskiej.

3.4 Wielkość i struktura transakcji leasingowych w Polsce i wybranych krajach na świecie

Leasing znalazł szerokie zastosowanie w praktyce gospodarczej już w latach pięćdziesiątych. Od tego czasu datuje się dynamiczny rozwój leasingu, szczególnie w Europie. Na podstawie danych o leasingu przedstawionych w bazie danych Leaseurope z siedzibą w Brukseli (rys. 11) wartości umów leasingowych zawartych w Europie między 1984 a 2002 rokiem dynamicznie wzrastała, wyjątek lata 1992-1993. W okresie tym, wartość umów leasingowych z 21,5 mln € w 1984 r. wzrosła 9-krotnie do poziomu 199,1 mln € w 2002 roku. Ponadto, od 1998 roku systematycznie wzrastał udział leasingu nieruchomości w ogólnej wartości zawartych umów. Wartość umów leasingu nieruchomości w 1997 r. wynosiła 15,9 mln €, zaś w 2002 r. już 38,9 mln € - oznacza to wzrost o 144,6 % w stosunku do 1997 roku. W strukturze umów zawartych w latach 1984-2002 (rys. 11) dominowały ruchomości. W 1984-1985 stanowiły 100 %. W kolejnych latach udział ruchomości w strukturze wahał się od 85-87%, zaś od 2002 roku wyniósł 80,5%. Z kolei, udział nieruchomości w strukturze zawieranych umów leasingowych wahał się od 13% w 1986 r. do 19,5 % w 2002 roku.

Leasing jako metoda finansowania przedsięwzięć gospodarczych, szybko rozpowszechniła się nie tylko w Europie (szczególnie wysokie tempo rozwoju rynku leasingu w Europie odnotowano w Wielkiej Brytanii, Włoszech, Francji i Niemczech) i Stanach Zjednoczonych, ale również w innych krajach o zbliżonym poziomie rozwoju gospodarczego.

Rysunek 11 Wartośc umów leasingowych zawartych w Europie w latach 1984-2002 (w mld Euro)



Źródło: opracowanie własne z wykorzystaniem danych LEASEUROPA z lat 1999-2002 www.leaseurope.ogr

Wysokie tempo rozwoju leasingu odnotowano m.in.: w Kanadzie, Australii, Japonii. Wysokie tempo rozwoju obserwuje się również w krajach rozwijających się np.: w Meksyku, Indiach czy Indonezji. Wartość światowych obrotów leasingowych, mierzona wartością nowych dóbr trwałego użytku nabywanych przez spółki leasingowe dla ich klientów wynosiła: 1979 r. – około 53 mld USD, 1986 r. – około 200 mld USD, 1991 r. – wartość przekroczyła 345 mld USD [188].

Na poszczególnych kontynentach wartość w 1991 r. wynosiła: Ameryka Północna – 130 mld USD, Europa – 120 mld USD, Azja – 83,4 mld USD, Afryka – 4,4 mld USD, Australia z Nową Zelandią – 4 mld USD, Ameryka Południowa – 3,5 mld USD [189].

Dane dla 24 państw europejskich za lata 2000-2002 r. wskazują, iż w krajach europejskich za pomocą leasingu sfinansowane zostało blisko 18,5 % inwestycji, przy czym poziom waha się od 4,5 % w Grecji, 9 % w Danii, 16 -17% w Niemczech, Francja Włochy, Wielkiej Brytanii, do poziomu 20% w Szwajcarii, 42 % w Estonii.

[188] por. Dane D. J. Porter „Leasing:The Maschine Slows Down" WLY 1993r.
[189] por. Tamże.

W krajach Europy Środkowej udział leasingu kształtuje się od 9% w Polsce w 2002 r. do 20 % w Czechach i na Węgrzech [190]. Leasing stanowi więc w państwach europejskich powszechnie stosowaną formę obrotu gospodarczego oraz metodę finansowania i kredytowania inwestycji. Ilościowe tendencje rozwoju rynku usług leasingowych w Polsce oraz w Czechach i na Węgrzech w latach 1992-1997 oraz 1999-2002 przedstawiają poniższe tabele.

Tabela 12
Wartość ruchomości oddanych w leasing w krajach Europy Środkowej (mierzona wartością netto dóbr inwestycyjnych zakupionych przez spółki leasingowe) oraz udział leasingu w ogólnej wartości sfinansowanych inwestycji

Kraj	*1992 w mln EURO*	*1993 w mln EURO*	*1994 w mln EURO*	*1995 w mln EURO*	*1996 w mln EURO*	*1997 w mln EURO*
Węgry	459	490	529	301	533	600
Polska	84	130	210	401	724	1096
Czechy	416	482	817	877	1334	1763

Udział leasingu w ogólnej wartości sfinansowanych inwestycji

Kraj	*% inwestycji ogółem w 1993*	*% inwestycji ogółem w 1994*	*% inwestycji ogółem w 1995*	*% inwestycji ogółem w 1996*	*% inwestycji ogółem w 1997*
Węgry	b.d.	b.d.	9,6	10,5	12,6
Polska	2.6	4.2	6,2	7,3	8,1
Czechy	17.5	16.0	19.8	25,8	27,2

Źródło: opracowanie na podstawie danych Leasing Yoorbokk 1997 r.

Przedstawione dane ilościowe wartości netto majątku oddanego w leasing świadczą ewidentnie o wzroście zainteresowania leasingiem odzwierciedlanego we wzroście procentowym udziału leasingu w inwestycjach ogółem. Chociaż południowy sąsiad Polski może pochwalić się znacznie wyższym udziałem leasingu w finansowaniu inwestycji Przepaść między Czechami a Polską z roku na rok staje się mniejsza. Wysoki udział leasingu w finansowaniu inwestycji na Węgrzech i w Czechach należy przypisać w znacznej części dużemu udziałowi leasingu samochodów osobowych w tych państwach. W 1995 roku samochody osobowe stanowiły w Czechach 55,8% środków oddanych w leasing, natomiast na Węgrzech 39,9%. Leasing samochodów osobowych w Polsce, ze względu na surowe przepisy podatkowe do 2000 r. był nieopłacalny, stanowił w 2000r. zaledwie 0,5%. Zmiany przepisów podatkowych dokonane w 2001 roku (o czym w dalszej części pracy) spowodował wzrost udziału samochodów osobowych w ogólnej wartości zawieranych umów do poziomu 3,1 % w 2002 r. i 8, 3% w I półroczu 2003 roku.

[190] por. *Leaserope Statistic 2002 r.* , s. 32

Dla zobrazowania potencjalnych możliwości rozwoju leasingu, w kolejnych tabelach przedstawione zostały wartości majątku oddanego w leasing w czołowych państwach europejskich w latach 1992-1997 (tab.13-14), a następnie w latach 1999-2002 (tab. 15).

Tabela 13
Wartość ruchomości oddanych w leasing w wybranych krajach europejskich (mierzona wartością netto dóbr inwestycyjnych zakupionych przez spółki leasingowe)

Kraj	*1992 w mln EURO*	*1993 w mln EURO*	*1994 w mln EURO*	*1995 w mln EURO*	*1996 w mln EURO*	*1997 w mln EURO*
Austria	1899	1882	1739	2000	2092	2212
Niemcy	19050	19877	19223	21616	22886	24693
Francja	11214	9103	8886	9722	9970	9991
Wlk. Brytania	16022	17056	18853	19666	25944	29614
Irlandia	841	978	1050	1160	1244	1168
Szwecja	2778	1367	1813	2053	2420	2805
Holandia	2830	2570	2652	2818	2641	3058

Tabela 14
Udział leasingu w ogólnej wartości sfinansowanych inwestycji w wybranych krajach europejskich w latach 1993-1997

Kraj	*% inwestycji ogółem w 1993*	*% inwestycji ogółem w 1994*	*% inwestycji ogółem w 1995*	*% inwestycji ogółem w 1996*	*% inwestycji ogółem w 1997*
Austria	16.9	16.9	13.3	13,6	15,4
Niemcy	16.6	15.9	15.8	16,4	19,3
Francja	14.6	13.7	b.d	12,1	12,4
Wlk. Brytania	28.2	31.9	33.3	36,0	38,0
Szwecja	26.3	20.0	20.0	21,0	28,0
Holandia	10.5	9.1	13.0	9,4	11,0

Źródło: opracowanie na podstawie danych Leasing Yoorbokk 1997 r

W Europie największe obroty leasingowe osiągały firmy niemieckie, brytyjskie, włoskie, francuskie i hiszpańskie. W 1972 r. firmy zrzeszone w Europejskiej Federacji Związków Spółek Leasingowych z siedzibą w Brukseli (LEASEEUROPE) [191] oddały w leasing do wykorzystania nowe dobra trwałego użytku o łącznej wartości 1,7 mld USD, w 1980 r. – dobra o wartości 9,9 mld USD, zaś w 1991 roku wartość dóbr oddanych w leasing osiągnęła poziom blisko 76 mld USD [192]. Na początku lat dziewięćdziesiątych firmy leasingowe działały w ponad 60 krajach.

Analiza danych przedstawionych w tabelach dotyczących struktury, typu klientów, długości trwania umów leasingowych w Europie za lata 1999-2002 (Tabele w aneksie – załącznik 10) pozwala zauważyć tendencje występujące na rynku leasingowym.

[191] Na koniec 1991 r. członkami Leaseuropa było 18 krajowych związków, które zrzeszały 976 firm leasingowych. Polska ma w Leaseurope status członka-korespondenta.
[192] por. Leaserope Statistic 1994 r. , s. 32

Tab.15 RYNEK LEASINGU W POLSCE I NA ŚWIECIE W LATACH 1999-2002 - OGÓLNA SYTUACJA

KRAJ	WARTOŚĆ USŁUG LEASINGOWYCH				ZDEPRECJONOWANA WARTOŚĆ AKTYWÓW			DYNAMIKA (w %)						INWESTYCJE OGÓŁEM			UDZIAŁ LEASINGU W FINANSOWANIU INWESTYCJI (w %)		
	1999	2000	2001	2002	2000	2001	2002	Z INFLACJĄ			BEZ INFLACJI			2000	2001	2002			
	w mln €	w mln €	w mln €	w mln €	w mln €	w mln €	w mln €	2000/1999	2001/2000	2002/2001	2000/1999	2001/2000	2002/2001	w mln €	w mln €	w mln €	2000	2001	2002
Austria	3867	4530	4292	4587	13271	15217	15802	17,15	-5,25	6,87	x	x	b.d	44766	48610	36518	10,88	9,49	13,65
Belgia	2834	3081	3219	3398	7150	7150	7150	8,72	4,48	5,56	x	x	b.d	31408	32000	34908	9,91	10,16	9,83
Szwajcaria	3657	4405	5276	5319	7331	8909	9756	20,45	19,77	0,82	17,21	16,20	-2,06	27749	29332	25015	17,64	19,99	23,63
Czechy	2180	2497	2990	3441	4298	4621	5794	14,54	19,74	15,08	10,60	14,57	4,15	13487	15271	17848	19,49	20,61	20,29
Niemcy	**37659**	**38200**	**46300**	**44000**	**92000**	**100000**	**103000**	**1,44**	**4,00**	**-3,30**	**x**	**x**	**b.d**	**436694**	**288834**	**387780**	**10,17**	**16,70**	**11,94**
Dania	2172	2914	2744	2853	6132	7036	7272	34,16	-5,83	3,32	34,47	-5,85	3,02	37515	35091	36646	8,93	9,20	9,10
Hiszpania	**8049**	**8489**	**9661**	**9671**	**18060**	**17697**	**22033**	**5,47**	**13,81**	**0,10**	**x**	**x**	**b.d**	**156854**	**161402**	**163177**	**6,13**	**6,30**	**6,59**
Estonia	209	384	439	661	564	820	1080	83,73	14,32	50,67	85,32	14,35	50,67	922	1500	2600	42,07	29,56	25,70
Francja	22602	24856	26876	26563	68666	71737	71823	9,97	8,13	-1,16	x	x	b.d	275053	160800	b.d	9,22	17,23	b.d
Finlandia	654	742	839	905	1534	1680	1835	13,46	13,07	7,85	x	x	b.d	25138	26700	164500	4,22	4,49	16,65
Węgry	1217	1334	1921	2231	2394	616	6942	9,61	44,00	16,14	12,47	42,12	9,92	13312	11959	13047	11,79	18,90	20,12
Włochy	**21879**	**26742**	**32261**	**37559**	**46500**	**52000**	**60000**	**22,23**	**20,64**	**16,42**	**x**	**x**	**b.d**	**228911**	**240960**	**b.d**	**12,30**	**14,09**	**b.d**
Irlandia	**1672**	**1842**	**1842**	**b.d**	**3626**	**3626**	**b.d**	**10,17**	**0,00**	**b.d**	**x**	**x**	**b.d**	**8939**	**8936**	**247759**	**21,92**	**21,92**	**15,96**
Luksemburg	204	bd	bd	bd	bd	bd	bd	x	x	b.d	x	x	b.d	0	bd	b.d	x	bd	b.d
Maroko	340	460	491	508	794	936	1055	35,29	6,74	3,41	27,40	10,28	6,26	bd	9013	b.d	x	5,45	b.d
Norwegia	1489	1785	2436	2508	3846	4644	5252	19,88	36,47	2,96	16,98	35,38	-3,92	33469	34741	34421	5,61	7,38	7,67
Holandia	3772	3583	4421	4244	9216	8700	9400	-5,01	23,39	-4,00	x	x	b.d	68500	30300	79600	6,15	9,86	6,27
Portugalia	3457	3797	3794	3356	7430	bd	bd	9,84	-0,08	-11,54	x	x	b.d	28475	b.d	33353	13,33	bd	10,07
POLSKA	**2162**	**2050**	**2081**	**2093**	**3494**	**4163**	**4340**	**-5,18**	**1,51**	**0,59**	**-10,17**	**-6,89**	**5,95**	**40123**	**b.d**	**26909**	**7,10**	**8,30**	**9,15**
Szwecja	3430	5116	5691	4491	11865	10090	10504	49,15	11,24	-21,08	43,20	21,85	-21,89	42095	39826	42994	13,50	17,86	13,06
Słowacja	390	553	828	947	850	1061	1263	41,79	49,73	14,36	36,81	52,12	12,31	16786	7097	7518	3,40	12,03	13,26
Słowenia	373	bd	573	677	bd	631	803	x	19,38	18,15	x	25,71	21,99	0	5368	5567	x	11,86	12,80
Turcja	975	1834	851	1443	3071	bd	bd	88,10	-53,60	69,55	83,04	-9,65	121,42	36414	21108	24135	5,30	4,24	6,29
Wielka Brytania	**35422**	**39255**	**33401**	**35479**	**104450**	**102490**	**104630**	**10,82**	**-3,75**	**6,22**	**2,50**	**-1,77**	**7,47**	**271921**	**269849**	**261569**	**15,52**	**13,03**	**14,59**
OGÓŁEM	**160665**	**178449**	**193227**	**196934**	**416542**	**423824**	**449734**	**x**	**x**	**x**	**x**	**x**	**x**	**1838531**	**1478697**	**1645864**	**x**	**x**	**x**

Źródło: opracowanie własne z wykorzystaniem danych LEASEUROPA z lat 1999-2001 www.leaseurope.ogr

W strukturze umów leasingu *ze względu na przedmiot leasingu* dominują umowy leasingu na maszyny i wyposażenia przemysłowe (od 10,8% w Niemczech, 17,7% w Wielkiej Brytanii, 25% w Polsce, 37% w Hiszpanii, do 53% we Włoszech), samochody osobowe (od 8% w Polsce, 14% w Hiszpanii, 48% w Czechach, 50% w Niemczech, 67% w Szwajcarii do 74% na Węgrzech) i środki transportu drogowego (od 8% w Niemczech, 20% w Wielkiej Brytanii, 25% w Hiszpanii do 60% w Polsce). W Niemczech, Wielkiej Brytanii odnotowuje się również blisko 15% udział leasingu komputerów i maszyn biurowych. Pozostałe przedmiotu leasingu, statki, tabor kolejowy stanowią nieznaczny udział. Wyjątek Hiszpania i Wielka Brytania, gdzie samoloty, statki i tabor kolejowy stanowiły w 2002 r. blisko 8%.

Z kolei, w strukturze umów leasingu *ze względu na typ klienta* dominuje sektor prywatny prowadzący działalność w zakresie przemysłu, budownictwa oraz usług (od 41% w Irlandii, 47% w Hiszpanii, 54% w Niemczech, do 63% w Polsce i 88% w Wielkiej Brytanii). Znaczny udział sektora publicznego odnotowuje się jedynie w Wielkiej Brytanii ponad 8% i w Hiszpanii 11%. Z kolei, wśród klientów firm leasingowych wysoki udział osób *in*dywidualnych odnotowuje się na Węgrzech, gdzie osoby prywatne stanowią blisko 75% klientów firm leasingowych. Znaczny jest też udział osób prywatnych na rynku leasingowym, w Niemczech 11,8% oraz Słowacji, Słowenii. W pozostałych krajach europejskich poziom ten nie przekracza kilku procent. Dane statystyczne wskazują, także na niewielkie wykorzystanie leasingu przez sektor rolnictwa, leśnictwa i rybołówstwa – wyjątek Hiszpania, gdzie udział tego sektora w strukturze zawieranych umów w 2002 r. wyniósł 10%.

Ze względu na czas trwania umów leasingowych, w strukturze umów leasingu dominują umowy zawarte na okres od 2 do 5 lat (od 69% w Wielkiej Brytanii, 72% w Niemczech, 87% we Włoszech do 93 % w Hiszpanii i Polsce). W Niemczech i Wielkiej Brytanii umowy od 5 do 10 lat stanowią ponad 10%, podczas gdy w Hiszpanii czy w Polsce udział tych umów to 4-5%. Warto zauważyć, iż w przypadku Polski jeszcze w 1999-2001 r. udział umów leasingu zawieranych od 5 do 10 lat wynosił również 10%. Udział umów leasingu zawieranych na okres krótszy niż 2 lat (poza np. Niemcami – 12,5% i Wielką Brytanią – 20%, Turcją – 75%) oraz na okres dłuższy niż 10 lat (wyjątek: Niemcy – 4,2%) w strukturze umów pozostałych krajów jest nieznaczny.

Analizując rynek umów leasingu nieruchomości, których udział w roku na rok wzrasta – w strukturze umów leasingu nieruchomości dominują umowy leasingu budynków przemysłowych, handlowych i biurowych (od 34 % Niemczech Wielkiej Brytanii, 60% Niemczech, Hiszpanii, Polsce, 82% w Turcji, do 100% we Włoszech). W Hiszpanii i Polsce odnotowuje się także znaczny udział umów leasingu hoteli i ośrodków rozrywki (w Polsce

19%, w Hiszpanii 22%). Biorąc pod uwagę okres umowy leasingu nieruchomości to dominującą grupę stanowią umowy leasingu zawarte na okres 8-16 lat (37% w Niemczech, 42% w Polsce, 56% we Włoszech do poziomu ponad 80% w Hiszpanii i Wielkiej Brytanii). W Wielkiej Brytanii Niemczech kolei 100% umów leasingu nieruchomości to umowy na okres 16- 20 lat. W Niemczech umowy na tak długi okres to ponad 50%. Warty uwagi jest również fakt, iż w Polsce blisko 18% umów nieruchomości to umowy zawarte na okres powyżej 20 lat.

Generalnie jednak znaczenie leasingu w Polsce jest nadal mniejsze niż w wielu innych krajach europejskich. Obroty polskich firm w 2002 r. to zaledwie 1,23 % obrotów branży na Starym Kontynencie (tabela w aneksie). Szacunkowo, udział leasingu w finansowaniu inwestycji w Polsce wzrósł w latach 1990-1995 z 2,6 % do 9,15 % w 2002 roku. Wskazanie tendencji występujących na polskim rynku leasingowym możliwe jest dzięki analizie kolejnych tabel (tab. 16-18) i rysunków (rys. 12-14).

Wartość netto umów leasingowych zawartych w Polsce w latach 1995 – I półrocze 2003 (tab. 16) wskazuje, że w latach 1995-1999 mieliśmy do czynienia z niezwykle dynamicznym rozwoje rynku leasingowego (dynamika wzrostu wartości zawieranych umów w okresie 1995-1998 wahała się od 64 do 79%, następnie w latach 1998-1999 wyniosła 22%). Zaś 2000r. był pierwszym rokiem od czasu wejścia usług leasingowych na polski rynek, gdzie wartość przedmiotów leasingu spadła w porównaniu z 1999 r. o 8,5 % (uwzględniając inflację spadek wynosi około 14,5 %). W 2001 r. odnotowano dalszy i to 11% (uwzględniając inflację) spadek wartości przedmiotów oddanych w leasing w porównaniu do 2000 roku. Na dekoniunkturę rynku leasingowego wpływ miało szereg czynników m.in.: schłodzenie gospodarki, niejednoznaczne i niespójne regulacje podatkowe, załamanie popytu na rynku samochodowym, problemy związane z finansowaniem działalności leasingowej, jakie dotknęły szczególnie mniejsze firmy leasingowe.

Wyniki 2002 r. wskazują, iż po dwuletnim okresie kurczenia się rynku leasingowego rynek ten ponownie się ożywił i jest to jak podkreślają środowiska związane z leasingiem, w znacznej mierze pozytywny skutek zmian regulacji podatkowych. W I półroczu 2003 r. w porównaniu do analogicznego okresu 2002 r. odnotowano kolejny wzrost wartości zawieranych umów. Według danych Związku Przedsiębiorstw Leasingowych, wartość wyleasingowanych środków w 2003 r. wyniosła 11,1 mld zł, czyli o blisko 40% więcej niż w 2002 r. [193].

[193] por. Materiały internetowe: www. leasepol.pl oraz *Inwestycje firm leasingowych w 2003 roku* – Gazeta prawna z 13-15.02.2004 r.

Tabela 16
Wartość netto umów leasingowych zawartych w Polsce w latach 1995-I pół. 2003 (w mln zł)

Lp	Przedmiot umowy leasingu	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	I pół.2003
1	Maszyny i urządzenia przemysłowe	252,30	534,80	1295,20	1736,67	1947,74	1875,62	1649,00	1847,08	990,44
2	Komputery i sprzet biurowy	153,20	279,00	366,80	291,60	328,08	290,37	294,20	304,47	90,60
3	Środki transportu drogowego	612,60	1379,00	1791,20	3137,36	2989,97	3145,55	2582,00	4363,50	2490,42
4	Samochody osobowe	5,80	26,70	33,90	bd	21,38	25,67	157,60	582,73	285,68
5	Statki,samoloty, tabor kolejowy	3,40	30,30	29,50	bd	234,17	254,67	228,30	110,46	11,13
6	Pozostałe	228,97	bd	172,06	bd	341,19	194,65	217,20	72,54	71,52
6	Ruchomości łącznie (1 do 6)	1256,27	2249,80	3688,66	5165,63	5862,53	5786,53	5128,30	7280,78	3939,79
7	Nieruchomości przekazane w leasing w danym roku	bd	bd	bd	1020,00	1680,86	1119,90	1317,00	560,30	201,70
8	Wartość umów leasingowych ogółem (7+8)	1256,27	2249,80	3688,66	6185,63	7543,39	6906,43	6445,30	7841,08	4141,49

Tabela 17
Struktura umów leasingowych zawartych w Polsce w latach 1995- I pół. 2003 (w %)

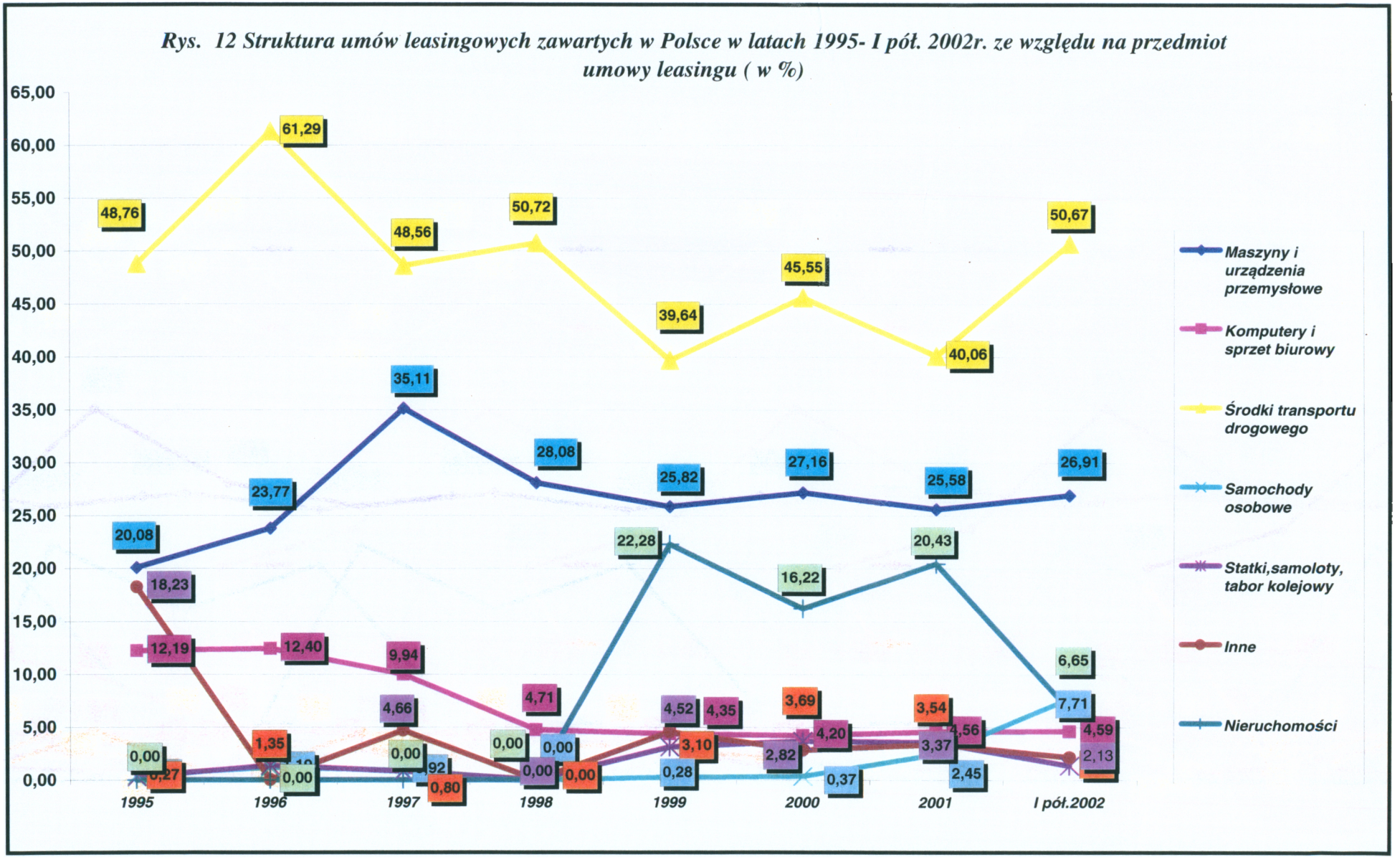
Lp	Struktura umów leasingu ze względu na przedmiot leasingu	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	I pół. 2003
1	Maszyny i urządzenia przemysłowe	20,08	23,77	35,11	28,08	25,82	27,16	25,58	23,56	23,92
2	Komputery i sprzet biurowy	12,19	12,40	9,94	4,71	4,35	4,20	4,56	3,88	2,19
3	Środki transportu drogowego	48,76	61,29	48,56	50,72	39,64	45,55	40,06	55,65	58,73
4	Samochody osobowe	0,46	1,19	0,92	0,00	0,28	0,37	3,10	7,43	8,30
5	Statki,samoloty, tabor kolejowy	0,27	1,35	0,80	0,00	3,10	3,69	3,04	1,41	0,27
6	Pozostałe	18,23	bd	4,66	0,00	4,52	2,82	3,22	0,93	1,73
7	Ruchomości łącznie (1do 6)	100,00	100,00	100,00	83,51	77,72	83,78	79,57	92,85	95,13
8	Nieruchomości	0,00	0,00	0,00	16,49	22,28	16,22	20,43	7,15	4,87
9	Wartość umów leasingowych ogółem (7+8)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Tabela 18
Dynamika zawierania umów leasingowych w Polsce w latach 1995-I pół. 2003 r. z uwzględnieniem przedmiotu umowy (w %)

Lp	Dynamika wartości zawieranych umów leasingu	96/95	97/96	98/97	99/98	2000/99	2001/00	2001/00
1	Maszyny i urządzenia przemysłowe	111,97	142,18	34,09	12,15	-3,70	-12,08	12,01
2	Komputery i sprzet biurowy	82,11	31,47	-20,50	12,51	-11,49	1,32	3,54
3	Środki transportu drogowego	125,11	29,89	75,15	-4,70	5,20	-17,92	69,00
4	Samochody osobowe	360,34	26,97	0,00	0,00	20,07	513,95	269,75
5	Statki,samoloty, tabor kolejowy	791,18	-2,64	0,00	0,00	8,75	-10,35	-51,62
6	Pozostałe	0,00	0,00	0,00	0,00	-42,95	11,58	-66,60
7	Ruchomości łącznie	79,09	63,96	40,04	13,49	-1,30	-11,38	41,97
8	Nieruchomości	0,00	0,00	0,00	64,79	-33,37	17,60	-57,46
9	Wartość umów leasingowych ogółem	79,09	63,96	67,69	21,95	-8,44	-6,68	21,66

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Związku Przedsiębiorstw Leasingowych za lata 1995-2003 www.leasepol.com.pl

Rys. 12 Struktura umów leasingowych zawartych w Polsce w latach 1995- I pół. 2002r. ze względu na przedmiot umowy leasingu (w %)

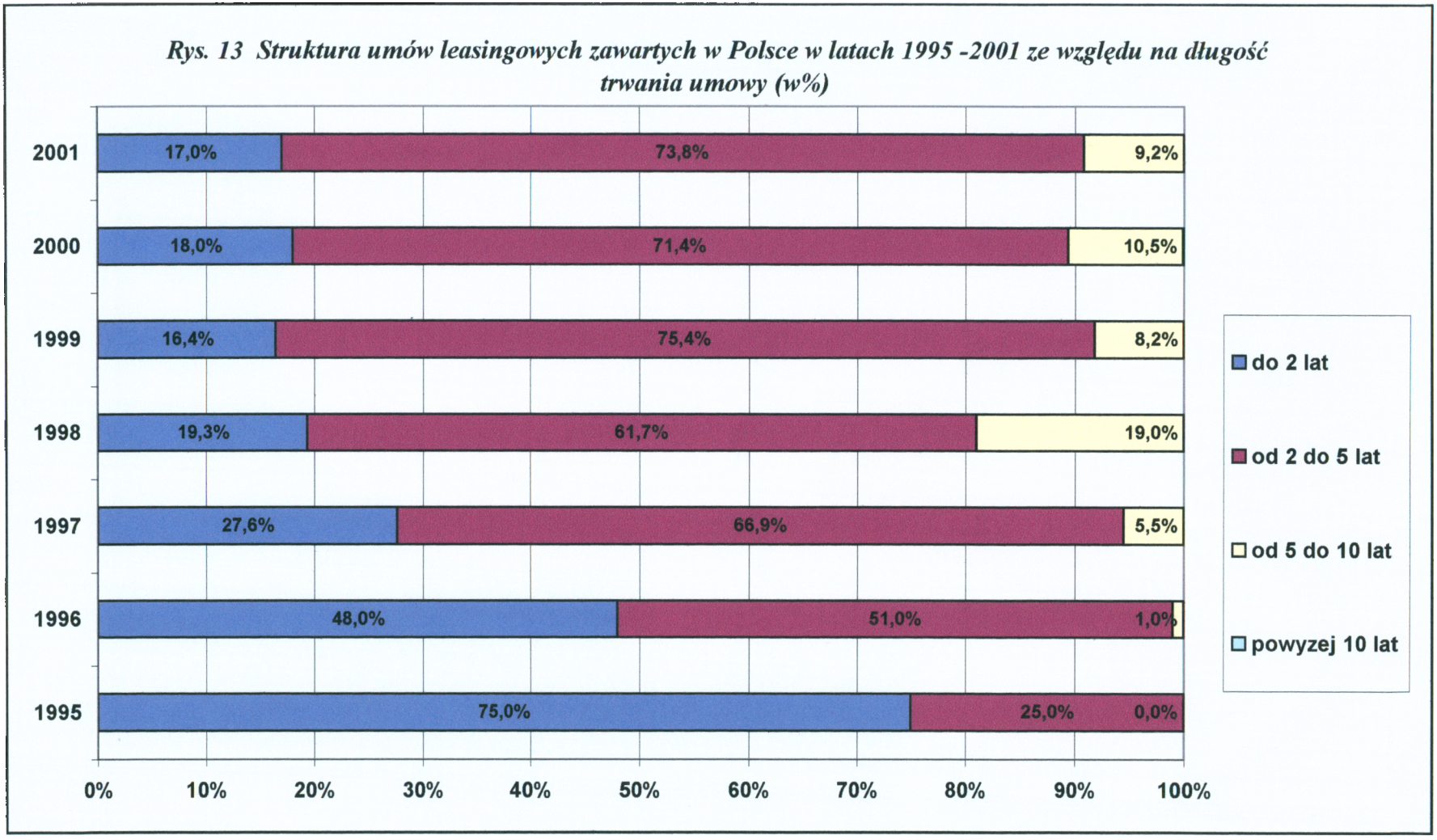


W strukturze przedmiotów leasingowych w Polsce (tabela 17 i rys. 12) dominują środki transportu drogowego, których poziom wzrósł z 40% w 1999 r. do 60,13% w I pół. 2003 roku. Istotna pozycje w strukturze umów leasingu zajmują także maszyny i urządzenia przemysłowe, które w 2002 r. stanowiły blisko 24% (ich udział spadł z poziomu 35% w 1997 r) oraz nieruchomości, których udział w 2002 r. wyniósł 20,4%. Warto wspomnieć, iż regulacje podatkowe obowiązujące do październik 2001r. stanowiły olbrzymi hamulec, np. dla leasingu samochodów osobowych - co było ewenementem na skalę światową. Leasing samochodów osobowych do 2000 r. sięgał w Polsce zaledwie 0,2 do 0,5% ogólnej wartości aktywów oddanych w leasing, podczas gdy np. w Niemczech 51%, w Wielkiej Brytanii blisko 30% wartości aktywów oddanych w leasing, zaś na Węgrzech udział ten sięga 70% leasing samochodów osobowych. Dopiero po 1 października 2001 r. tj. po wprowadzeniu zmian w opodatkowaniu leasingu samochodów osobowych, udział leasingu samochodów osobowych w ogólnej wartości aktywów oddanych w leasing wzrósł do 3,1 % w 2002 r., aby w I połowie bieżącego roku osiągnąć 8,3 %.

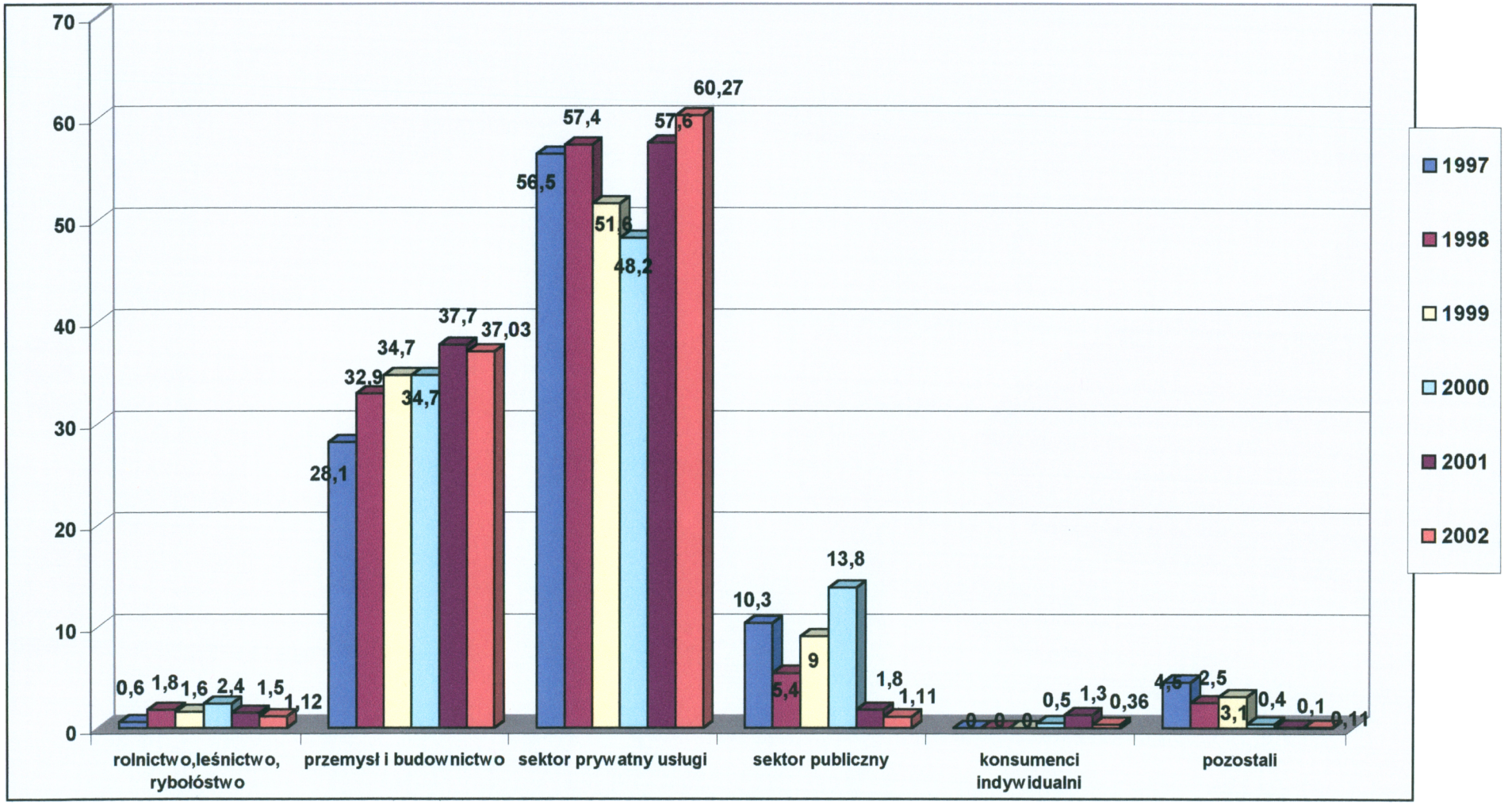
Biorąc pod uwagę długość trwania umowy leasingu (rys. 13), należy zauważyć, iż stopniowo wydłuża się czas trwania umowy leasingowej. W strukturze umów dominują umowy leasingu zawarte na okres od 2 do 5 lat, których udział wzrósł z 25% w 1995 r. do 73,8% w 2001 roku. Spada natomiast udział umów leasingowych zawieranych na okres poniżej 2 lat (spadek z 75% w 1995 r., do poziomu 17% w 2001 r.), co wynika z obowiązujących regulacji podatkowych, które określając skutki podatkowe wskazują minimalny czas trwania umowy leasingu. Ponadto umowy zawierane na okres powyżej 10 lat stanowiły w latach 2000-2001 blisko 10%, co oznacza olbrzymi wzrost wobec 1% w 1996 r. i 5% w 1997 roku. Warto zaznaczyć, że umowy powyżej 10 lat dotyczą na ogół leasingu nieruchomości.

Analiza struktury umów leasingu ze względu na typ leasingobiorców (rys. 14) dostarcza kolejnych wniosków. Najliczniejsza grupą klientów firm leasingowych w Polsce jest sektor usług prywatnych (blisko 60,3% w 2002 r.) oraz przemysł wytwórczy i budownictwo 9,37% w 2002 r.). Udział sektora rolno-leśnego jest niewielki i nie przekroczył nigdy poziomu 2,5%. Po początkowym wzroście w latach 1998-2000, w kolejnych latach nastąpił spadek udziału tego sektora w strukturze zawieranych umów (spadek z 2,4% w 2000 r. do 1,1 % w 2002 r.). Podobnie zmniejszył się udział sektor usług państwowych (spadek z 10,3% w 1997 r. i 13,8% w 2000r. do poziomu 1,1% w 2002 roku)

Rys. 13 Struktura umów leasingowych zawartych w Polsce w latach 1995 -2001 ze względu na długość trwania umowy (w%)



Rys.14 Struktura umów leasingowych zawartych w Polsce w latach 1997-2002 ze wzgledu na typ leasingobiorcy (w%)



Dokonane analizy pozwalają, zauważyć, iż leasing w Polsce w kategoriach statystycznych coraz bardziej upodabnia się do europejskiego. Dotyczy to szczególnie struktury przeciętnego czasu trwania umowy leasingowej oraz proporcji sektorowych wykorzystania leasingu. Struktura asortymentowa typowych przedmiotów leasingu także wskazuje podobieństwa, wyjątkiem był udział leasingu samochodów osobowych oraz nieruchomości, ale dzięki zmianom regulacji podatkowych udział tych przedmiotów zaczął wzrastać.

Porównanie wykorzystania leasingu w Polsce i krajach europejskich, ze szczególnym zwróceniem uwagi na kraje Unii Europejskiej wskazuje, iż podstawowa różnica dotyczy głównie skali i znaczenia gospodarczego leasingu. Najbardziej popularnym miernikiem jest w tym zakresie *wskaźnik udziału leasingu w finansowaniu nowych inwestycji tzw. wskaźnik penetracji leasingu*[194]. W Polsce wskaźnik ten wyniósł w 1999 r. ok.6%, w 2000 r. 7,1%, w 2001r. 8,3 % i w 2002 r. 9,15% podczas gdy przeciętny wskaźnik penetracji w Unii Europejskiej wynosił w 1999 r. 9,4%, w 2000 r. blisko 11%, w 2001 r. 12,5 % i w 2002 r. blisko 14% [195].

Komitet Statystyki i Marketingu w 1999 r. zbadał znaczenie leasingu w Europie w dwóch aspektach tj.: w poszczególnych krajach określał relacje obrotów leasingowych do wartości Produktu Narodowego Brutto (PNB) oraz wyliczył kwoty obrotów leasingowych w poszczególnych państwach na głowę mieszkańca i głowę pracującego. Średni udział sektora leasingowego w europejskim PNB wynosił w 1999 r. 1,7% (przy czym od 0,6% w Finlandii, poprzez 2,8% w Irlandii i Wielkiej Brytanii do 4,1% w Czechach), zaś w Polsce 1,2% [196].

Kolejne i tym razem znaczne, różnice między Polska a krajami europejskimi, wskazuje badanie dotyczące, poziomu kwoty inwestycji finansowanej leasingiem przypadającej na głowę 1 mieszkańca danego kraju. Wynik wskazują, iż Polska znalazła się na ostatnim 17 miejscu wśród badanych krajów, z kwotą 43 € na statystycznego Polaka, daleko odbiegając od 312 € przypadającej na statystycznego Europejczyka. Relacja nie ulega poprawie, gdy przeliczenia dokonuje się na 1 pracownika. Tutaj 93 € w Polsce należy porównać z 695 € średnio w Europie. W Irlandii leasing na jednego zatrudnionego zamyka się kwotą 1347 €, a w Wielkiej Brytanii 1110 €, w Niemczech wskaźnik ten wyniósł 844 €, zaś

[194] Wskaźnik penetracji leasingu jest relacją wartości wszystkich oddanych w leasing środków trwałych do wartości rozpoczętych inwestycji

[195] Według danych z kwestionariuszy przekazywanych w latach 1999-2003 przez KPL Komitetowi Statystyki i Marketingu Leaseurope – www.leaseuropa.org.

[196] Por. W. L. Kolańczyk, *Rozwój rynku usług leasingowych w Polsce i jego perspektywy*, Prace KBN Instytutu Badań nad Gospodarka Rynkową Nr 26/2000r., s. 22

np. w Czechach 398 € [197]. Badanie to pokazuje, iż leasing jest w Polsce wciąż niedocenianym źródłem finansowania inwestycji.

Kolejnych informacji dostarczają badania syndykatowe[198] małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), prowadzonych przez firmę B.P.S. Consultants Poland Ltd. w styczniu i lutym 2002 roku, których celem było uzyskanie informacji na temat dokonywanych przez przedsiębiorstwa inwestycji oraz dokonanie charakterystyki wykorzystania leasingu jako metody ich finansowania. Z badań wynika, że w porównaniu do 2000r. odsetek firm dokonujących w 2001 r. inwestycji zmniejszył się o 3 % - z 65% w 2000 r. do 62% w 2001 roku. Wśród firm, które dokonywały inwestycji w 2001 roku dominowały bieżące remonty i przebudowy (32% ogółu badanych firm), zakup pojedynczych maszyn i urządzeń (24%), zakup sprzętu komputerowego (22%) lub zakup środka transportu (21%). Ponadto 16% firm dokonało zakupu oprogramowania komputerowego, a 13% firm rozpoczęło inwestycje polegające na budowie nowych pomieszczeń. 3% badanych firm wskazało na zakup kompletnych linii technologicznych, a 6% na inne inwestycje. Negatywnie natomiast należy ocenić tendencje malejącą, jeśli chodzi o planowane inwestycje w kolejnych latach – już w 2002 rok zaledwie 46% badanych firm dokonywało inwestycji.

Jednakże, warto tu wskazać, iż po 1999 roku nie tylko w Polsce, ale również w wielu krajach UE obserwuje się spadek inwestycji ogółem (patrz tabele w aneksie). W Polsce, w 2001 r. odnotowano 5% spadek poziomu inwestycji w porównaniu do 2000 r., a już w 2002 r. inwestycje spadły o ponad 15,5% w porównaniu do 2001 r. [199] Sytuacja taka, wiąże się m.in. z pogorszeniem sytuacji finansowej przedsiębiorstw, wciąż wysokimi kosztami pozyskania kapitału obcego, rosnącymi saldami wierzytelności, a w konsekwencji z problemami finansowania inwestycji.

Badania B.P.S. Consultants Poland Ltd. wskazują, że najczęstszym źródłem finansowania inwestycji MŚP w Polsce są środki własne, na co wskazało blisko 84% badanych firm. Z kredytu korzystało 30% badanych firm, finansując w ten sposób budowę nowych pomieszczeń i zakładów oraz zakup maszyn i urządzeń, a także bieżących remontów. Leasing wykorzystywany był przez 27% firm objętych badaniem i było to głównie źródło finansowania zakupu środków transportowych, sprzętu komputerowego oraz w mniejszym stopniu zakupu maszyn i urządzeń. Jednocześnie 47% badanych firm wskazało, że nie korzystało wcale z zewnętrznych źródeł finansowania tj. ani z kredytów, ani z leasingu.

---

[197] zob. Tamże , s. 23

[198] *Badania syndykatowe to badania realizowane metodą ilościową przy pomocy kwestionariusza wywiadu „face-to-face" realizowane na zlecenie kilku klientów z branży, którzy wspólnie finansują projekt.*

[199] Por. Dane GUS – Rocznik Statystyczny 2003 r., s.583

Z kolei 14% badanych firm wskazywało, iż finansuje działalność inwestycyjną korzystając zarówno z kredytu jak i z leasingu. Tylko z leasingu korzystało 13% firm, a tylko z kredytu 25% badanych firm.

Szczegółowy udział poszczególnych źródeł finansowania w zależności od rodzaju inwestycji przedstawia poniższa tabela.

Tabela 19
Udział % poszczególnych źródeł finansowania inwestycji realizowanych przez MŚP w Polsce (według badań B.P.S. Consultants Poland Ltd. z marca 2002 roku)

Źródło finansowania* / Rodzaj inwestycji	Środki własne (w %)	Kredyt (w %)	Leasing (w %)	Inne (w %)
Bieżące remonty i przebudowy	**89**	17	0	1
Zakup maszyn i urządzeń	**73**	25	11	2
Zakup środków transportu	40	25	**41**	4
Zakup sprzętu komputerowego	**82**	10	12	1
Zakup oprogramowania komputerowego	**89**	9	5	0
Budowa nowych pomieszczeń, zakładów	85	28	2	2

** firmy mogły wskazać więcej niż jedno źródło finansowania danej inwestycji*

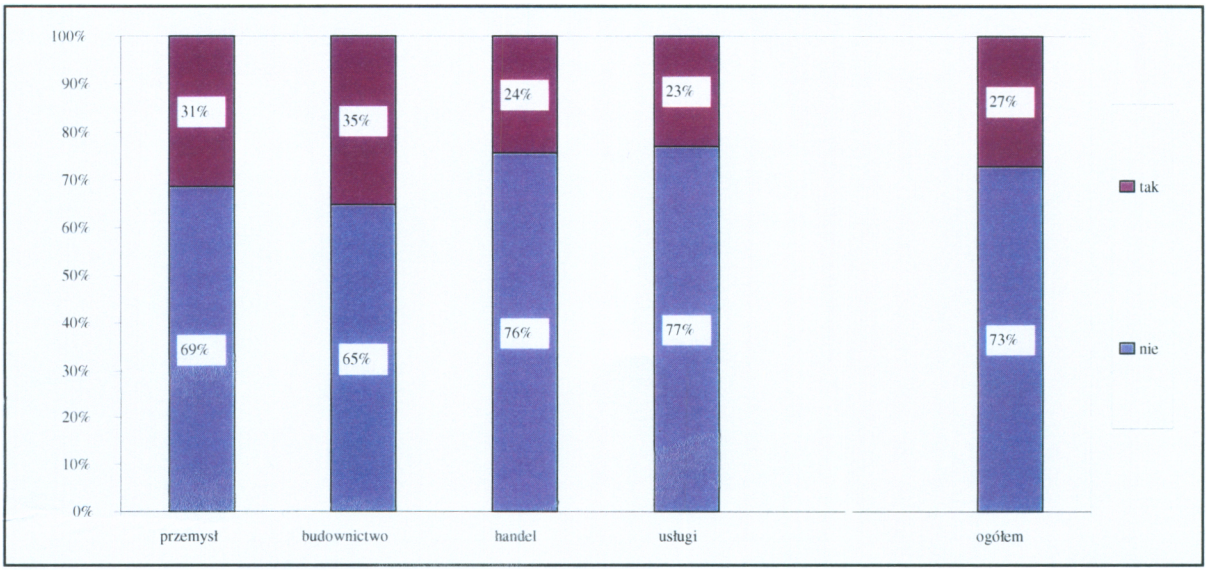
Źródło: Raportu B.P.S. Consultanst Polska Ltd. Gdańsk (materiały niepublikowane, przygotowane do użytku firm leasingowych), s. 20-22

Badaniami syndykatowymi, objęto również zakres korzystania z usług leasingowych, w ujęciu segmentowym tj. branżowym i wielkościowym, biorąc pod uwagę poziom obrotów. Jak pokazują poniższe wykresy największe zainteresowanie leasingiem zgłaszają firmy przemysłowe i budowlane. Nieco rzadziej z usług leasingowych korzystają firmy handlowe i usługowe. Zakres korzystania z usług leasingowych jest również determinowany przez wielkość zatrudnienia i skalę obrotów badanych firm. Im większe zatrudnienie i obroty, tym częściej badane firmy korzystają z usług leasingowych – zależności te pokazują rysunki 15-16.

Wśród przedmiotów leasingu, najwięcej, bo 27% małych i średnich firm zadeklarowało korzystanie z leasingu samochodów dostawczych. Popularny był również leasing samochodów ciężarowych (innych niż osobowe homologowane jako ciężarowe) - 24% firm, samochodów osobowych homologowanych jako ciężarowe - 20% firm, samochodów

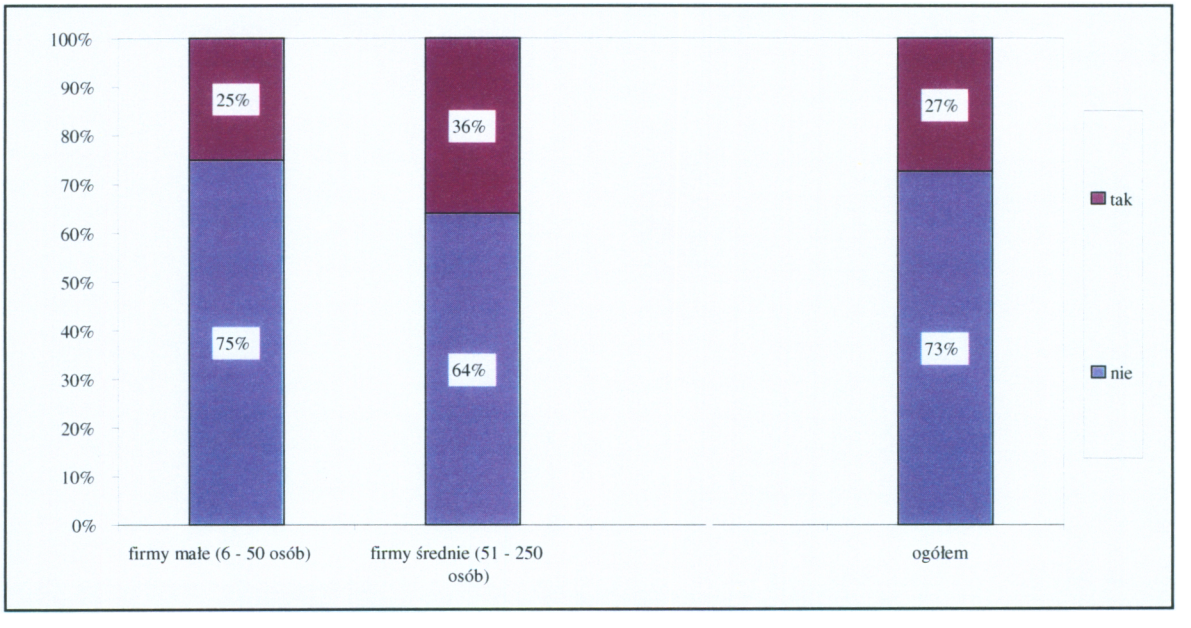
osobowych - 21% badanych firm, pojedynczych maszyn i urządzeń produkcyjnych - 18% oraz sprzętu komputerowego - 15 % firm objętych badaniem.

Rys. 15
Wykorzystanie leasingu przez MŚP w Polsce według segmentacji branżowej



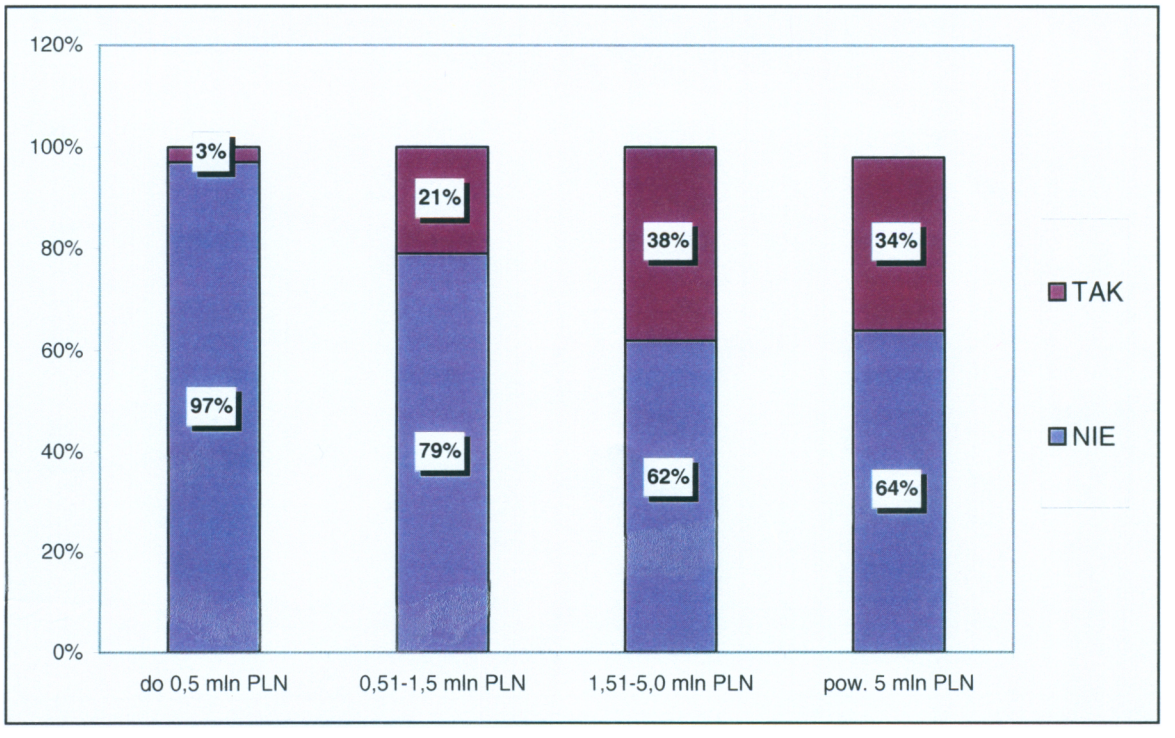
Źródło: Raportu B.P.S. Consultanst Polska Ltd. Sopot (materiały niepublikowane, przygotowane do użytku firm leasingowych), s. 30

Rys. 16
Wykorzystanie leasingu przez MSP w Polsce – segmentacja według wielkości zatrudnienia

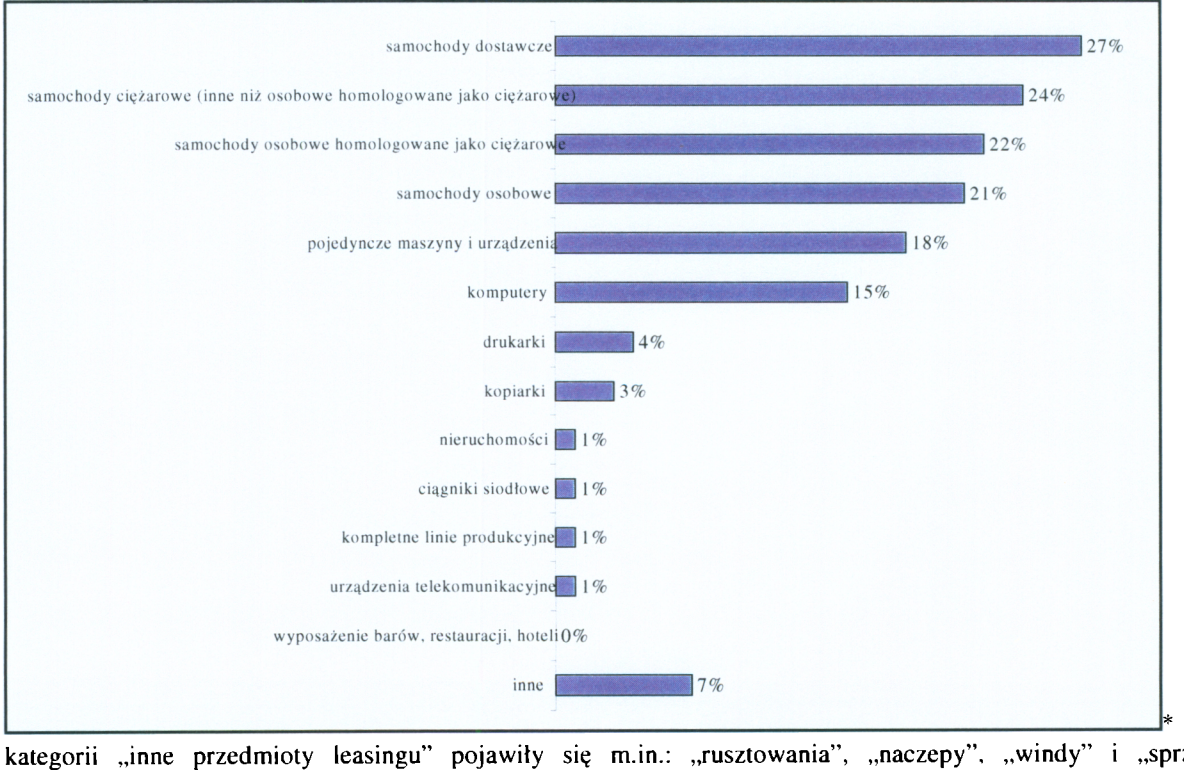


Źródło: Raportu B.P.S. Consultanst Polska Ltd. Gdańsk (materiały niepublikowane, przygotowane do użytku firm leasingowych), s. 31

Rys. 17
Wykorzystanie leasingu przez MŚP respondentów Polsce – segmentacja wg wielkości obrotów



Rys. 18
Zakres korzystania z usług leasingowych – według przedmiotu leasingu



* w kategorii „inne przedmioty leasingu" pojawiły się m.in.: „rusztowania", „naczepy", „windy" i „sprzęt muzyczny" oraz „koń wyścigowy".

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportu B.P.S. Consultanst Polska Ltd. Gdańsk (materiały niepublikowane, przygotowane do użytku firm leasingowych), s. 32

Warto również zastanowić się nad przyszłością rynku leasingowego w Polsce. Wejście w struktury Unii Europejskiej, spowoduje konieczność podniesienia poziomu konkurencyjności polskich firm. To z kolei, wymusi wzrost inwestycji, mających na celu rozszerzenie możliwości produkcyjnych, podniesienia wydajności oraz jakości produktów – wszystko to jest szansą na dalszy rozwój usług leasingowych.

Analizy prowadzone przez Związek Przedsiębiorstw Leasingowych wskazują, że korzystny ze względów podatkowych leasing staje się, w coraz większym stopniu celowo wybieraną strategią finansowania rozwoju firm. Ważne jest to, że zwiększony koszt, jaki generuje leasing, chroni inwestora w najważniejszym okresie realizacji inwestycji. W analizie ekonomicznej leasing może być korzystniejszy od kredytu, mimo że nie jest wcale tanim źródłem finansowania, chociażby ze względu na wciąż wysoki poziom stóp procentowych w Polsce.

Wzrost potrzeb inwestycyjnych podmiotów gospodarczych jest bez wątpienia główną siłą motoryczną rozwoju leasingu w Polsce. Niestety ogólna sytuacja finansowa wielu polskich firm (szczególnie w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw, stanowiących najliczniejszą grupę leasingobiorców) w ostatnich 2 latach znacznie się pogorszyła. Maleje skłonność do podejmowania nowych inwestycji, o znacznej wartości. Poziom inwestycji ogółem w Polsce w 2001 roku zmniejszył się o 5 %, w 2002 roku zanotowano dalszy spadek poziomu inwestycji o blisko 15,5%. Tendencja spadku inwestycji jest widoczna również w innych karach europejskich (porównaj – tabela w aneksie pt.: Ogólna sytuacja ekonomiczna w wybranych krajach - aneks). Bariera popytu, wysokie obciążenia fiskalne polskich firm, problemy z płynnością (nasilający się problem zatorów płatniczych) nie sprzyjają inwestowaniu. Stąd rozwój leasingu w kolejnych latach przede wszystkim będzie zależał m.in.: od poprawy warunków gospodarczych, obniżeniu obciążeń fiskalnych. Dodatkowo bodźcem, który mógłby pozytywnie oddziaływać na wzrost wartości zawieranych umów leasingowych byłoby ujednoliceniu przepisów podatkowych, cywilnoprawnych i rachunkowych, co niewątpliwie zmniejszyłoby koszty leasingu i wykluczyło konieczność prowadzenia podwójnej księgowości.

„Popyt buduje podaż" - to prawo ekonomiczne, potwierdzają dane osiągane w Polsce na rynku usług leasingowych w ostatnich latach. Coraz większa wiedza o korzyściach operacji leasingowych sprzyja rozwojowi usług leasingowych. Menadżerowie finansowi dostrzegają różnice w księgowaniu operacji leasingowych i klasycznych operacji kredytowych, ich niższych kosztach w bilansie firmy. Dowodem tego jest wzrost operacji leasingowych w zakresie wyposażenia przemysłowego oraz istotny wzrost tzw. średniej wartości umowy

leasingu. W 1995 r. tzw. big tickets, czyli umowa leasingu o wartości powyżej 1 mln USD należała do rzadkości, o tyle w 2002 r. transakcje leasingowi o takiej wartości są już liczone w setkach.

Rosnąca „popularność" i coraz większa dostępność tego instrumentu stawiać będzie także nowe wymagania dla podmiotów świadczących usługi w zakresie leasingu. Jakość świadczonych usług oraz elastyczność podejścia do klienta już teraz zaczynają odgrywać dużą rolę. Zainteresowani leasingiem są nie tylko sami leasingobiorcy, ale także wielcy producenci, którzy chcąc powiększać wolumen sprzedaży, muszą poszukiwać nowych źródeł finansowania dla swoich klientów. Szansą rozwoju leasingu są również duże inwestycje zarówno infrastrukturalne, jak i wiążące się z rozwojem przedsiębiorstw przemysłowych i budowlanych, a także dalszym napływem zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Badania tendencji na polskim rynku leasingowym wskazują na utrzymujący się w Polsce - od 1997 roku - wysoki udział leasingu maszyn i urządzeń przemysłowych w ogólnej liczbie i wartości zawieranych umów leasingowych. Zjawisko to jest pozytywnie oceniane, bowiem zauważono, iż leasing może odegrać znaczącą rolę w bieżącej działalności handlowej, przemysłowej czy usługowej. Mimo to wciąż istnieją „nietknięte" całe branże i sektory, które wzorem krajów zachodnich powinny zostać objęte leasingiem. Przedmiotem leasingu powinny być np.: autobusy komunikacji miejskiej, wyposażenie sal operacyjnych w szpitalach i klinikach, wagony, kontenery, tramwaje – naturalnie takiemu leasingowi powinny zostać stworzone określone warunki prawne oraz jasny i stabilny system podatkowy.

ROZDZIAŁ IV

PODATKI DOCHODOWE JAKO CZYNNIK KSZTAŁTUJĄCY OPŁACALNOŚĆ TRANSAKCJI LEASINGOWYCH

4.1 Klasyfikacja leasingu dla celów podatków dochodowych

Elementem wyznaczającym skutki podatkowe umów leasingowych jest zaliczenie przedmiotu leasingu do składników majątku jednej ze stron transakcji leasingowej. W latach 1989-2000 leasing funkcjonował w przepisach prawa cywilnego jako *„umowa nienazwana"*, która nie posiadała odrębnych regulacji prawnych. Podobna sytuacja miała miejsce na gruncie prawa podatkowego, choć w rozporządzeniu z 6 kwietnia 1993 roku wprowadzono pojęcie „umowy o podobnym charakterze do umów najmu lub dzierżawy", co oznaczało, iż leasing został objęty przepisami zawartymi we wspomnianej regulacji. Niemniej jednak zapis taki stała się podstawą wielu sporów między stronami transakcji leasingowych a organami podatkowymi, czego dowodem jest wiele orzeczeń Sądu Najwyższego i Naczelnych Sądów Administracyjnych. Dopiero w 2001 roku zasady opodatkowana stron transakcji leasingowych zostały uregulowane odrębną ustawą, a w prawie podatkowym pojawiło się pojęcie „umowy leasingowej".

Analiza regulacji podatkowych dokonana w niniejszym rozdziale, obejmuje ustawę o podatku dochodowym osób prawnych oraz ustawę o podatku dochodowym osób fizycznych. Pominięto w analizie osoby prowadzące działalność gospodarczą i rozliczających się z fiskusem na zasadzie zryczałtowanych form opodatkowania. Podmiotom, korzystającym z uproszczonych form opodatkowania, z punktu widzenia optymalizacji obciążeń podatkowych - leasing nie przynosi żadnych korzyści (brak możliwości kształtowania kosztów, uzyskiwania osłony podatkowej) i powinien być wykorzystywany tylko wtedy, gdy jest to jedyna forma pozyskania środków trwałych.

Omawiając zasady klasyfikacji leasingu dla celów podatkowych w Polsce, można wskazać trzy okresy badawcze. Pierwszy okres, obejmuje lata od 1989 do 15 kwietnia 1993 roku. Drugi okres - od 16 kwietnia 193 roku do 31.10.2001 roku - to klasyfikacja w oparciu o Rozporządzenie Ministra Finansów z 6 kwietnia 1993 roku w sprawie zaliczania przedmiotów umów najmu lub dzierżawy albo praw majątkowych do składników majątku

stron tych umów [200]. Z kolei, trzeci okres dotyczy umów zawartych po 1 października 2001 roku, gdzie kryteria podziału umów leasingu umieszczone zostały w ustawie z 6 września 2001 roku o zmianie ustaw: o podatku dochodowym osób prawnych, o podatku dochodowym osób fizycznych oraz od podatku od towarów i usług i podatku akcyzowym[201].

Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie uznawania składników majątkowych za środki trwałe i wartości niematerialne oraz zasad i stawek amortyzacji z 19 grudnia 1989 roku[202] oraz ustawa z 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych[203] i analogicznie ustawa z 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym osób fizycznych[204] - nie zawierały żadnych szczególnych regulacji skutków umów leasingowych. Regulacja zawarta w rozporządzenie obowiązującym w 1989 roku (głównie § 4 ust. 3) była niejasne, głównie ze względu na nieprecyzyjne określenie zakresu znaczeniowego nieznanej w polskim prawie podatkowym kategorii „umowa leasingu". Oba rozporządzenia tj. z 1989 roku i 1992 roku nie dopuszczały możliwości zaliczania obcych środków trwałych do majątku leasingobiorcy, a tym samym naliczania amortyzacji od przyjętych w leasing obcych środków trwałych. Przedmioty umów leasingowych przed 16 kwietnia 1993 roku były, więc zawsze wykazywane jako składniki właściciela tj. leasingodawcy i to on dokonywał odpisów amortyzacyjnych [205]. Sytuacja tak rodziła określone skutki podatkowe, które zostaną omówione w dalszej części rozprawy.

Pierwszą próbą uregulowania skutków podatkowych umów leasingowych (określonych w rozporządzeniu jako „umowy podobne do umów najmu lub dzierżawy) było rozporządzenie Ministra Finansów z 6 kwietnia 1993 roku. Regulacja ta obowiązywała wobec umów zawartych od 16 kwietnia 1993 roku do 30 października 2001 roku. Leasingodawcy i leasingobiorcy mieli obowiązek do końca kwietnia 1993 roku zgłosić w urzędach skarbowych, fakt zawarcia umów leasingowych przed 16 kwietnia 1993 roku. Celem tego zgłoszenia było zapobieżenie „antydatowania" umów leasingowych i uniknięcia w ten sposób skutków podatkowych płynących z umów zawartych po 16 kwietnia 1993 roku[206].

Począwszy od 16 kwietnia 1993 roku dla celów podatkowych dokonano rozróżnienia umów leasingu na dwie kategorie. W praktyce, na podstawie niniejszego rozporządzenia przyjął się podział umów leasingu: na umowy leasingu operacyjnego – w sytuacji, gdy

---

[200] Dz. U. Nr 28 poz. 129 z 1993 r.
[201] Zob. Dz. U nr 106 poz. 1150
[202] Zob.: *Dz. U. Nr 72, poz. 422 i późniejsze zmiany z 27 marca 1992 roku - Dz. U. Nr 30, poz.130;*
[203] Zob.: *Dz.U. Nr 21, poz.86;*
[204] Zob.: *Dz. U. Nr 80, poz. 350;*
[205] Por. M. Gołda: *Leasing – zagadnienia prawne*, Wyd. Difin 1999 r., s. 57
[206] Por. M. P. Żyrek: *Leasing w podatkach i księgowości*, Wyd. Difin 2002 r., s. 90

przedmiot zaliczany był do składników majątku leasingodawcy oraz umowy leasingu finansowego, jeżeli przedmiot leasingu zaliczany był do majątku korzystającego leasingobiorcy. Podział ten skądinąd nieprawidłowy utrwalił się zarówno w orzecznictwie sądowym, decyzjach i interpretacjach organów podatkowych jak i publikacjach podejmujących problematykę leasingu, choć nie był to podział zgodny z cechami charakterystycznymi dla obu rodzajów leasingu. Upowszechnienie się powyższego podziału spowodowało, że można ze względów podatkowych mówić o tzw. podatkowej umowie leasingu operacyjnego i podatkowej umowie leasingu finansowego.

Zgodnie z Rozporządzeniem z 6 kwietnia 1993 roku do składników majątku wynajmującego lub wydzierżawiającego zalicza się rzeczy jako prawa majątkowe stanowiące przedmiot umowy szczególnej, gdy umowa ta spełnia, chociaż jeden z warunków:

1. Została zawarta na czas nieoznaczony;
2. Została zawarta na czas oznaczony, lecz nie zawiera prawa do nabycia praw z rzeczy lub praw majątkowych przez najemcę lub dzierżawcę, albo prawo to zawiera z możliwością jego wypowiedzenia;
3. Została zawarta na czas oznaczony, zawiera prawo do nabycia rzeczy lub praw majątkowych przez najemcę lub dzierżawcę bez możliwości jego wypowiedzenia, a ponadto:

- podstawowy okres umowy, której przedmiotem są prawa majątkowe, rzeczy ruchome lub nieruchomości, z wyjątkiem gruntów, wynosi co najmniej 40 % normatywnego okresu amortyzacji , a suma opłat (rat leasingowych) określona w podstawowym okresie umowy jest niższa od wartości netto tych rzeczy lub praw;
- suma opłat (rat) w podstawowym okresie umowy, której przedmiotem są grunty jest niższa od wartości rynkowej gruntu w dniu zawarcia umowy.[207]

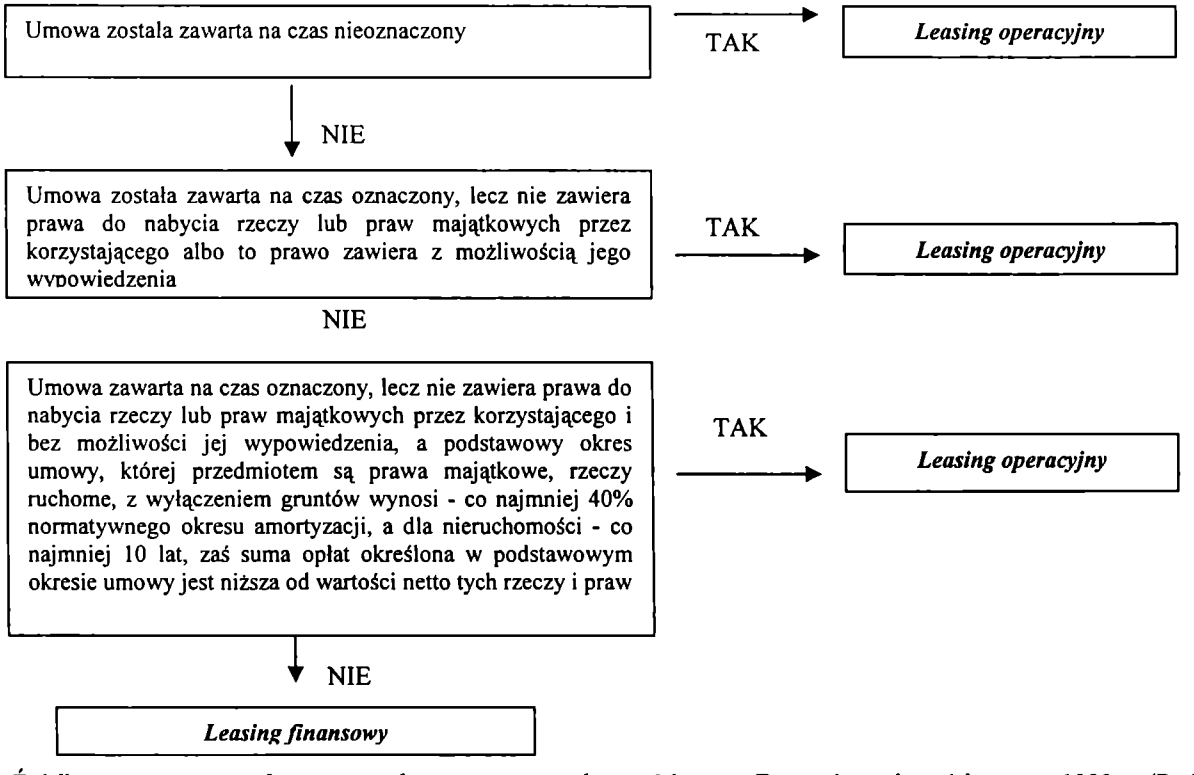
Umowa zawarta na czas określony niezawierająca prawa nabycia przedmiotu leasingu spełnia drugi warunek postawiony w rozporządzeniu określana jest jako umowa leasingu operacyjnego, a więc przedmiot leasingu zaliczony zostaje do majątku leasingodawcy.

Gdy umowa nie spełnia powyższych warunków traktowana jest jako umowa leasingu finansowego i przedmiot jest zaliczony zawsze do składników majątku leasingobiorcy. Oznacza to, że po jego stronie leży tzw. władztwo ekonomiczne i nie ma to nic wspólnego z prawem własności, gdyż właścicielem rzeczy przez cały czas umowy jest leasingodawca.

[207] zob. D. Załupka, M. Żyniewicz: *Zanim podpiszesz umowę leasingu*, Wyd. Ekspert Wroclaw 1999 r., s. 58

Warto zwrócić uwagę, że w rozporządzeniu ustawodawca nie używa pojęć leasing, leasing operacyjny czy finansowy. Rozporządzenie wyróżnia: umowy najmu i dzierżawy oraz umowy szczególne. Ustawodawca wyjaśnia, iż „umowy szczególne to umowy o podobnym charakterze do umów najmu lub dzierżawy, obejmujące tę grupę umów, na podstawie, których rzecz została oddana do odpłatnego korzystania" [208]. Praktyka organów skarbowych oraz orzecznictwo sądów z okresu obowiązywania omawianej regulacji wskazuje, że do umów szczególnych zaliczano wszystkie umowy leasingu finansowego, zaś umowy leasingu operacyjnego w swej treści były traktowane jako zwykłe umowy najmu lub dzierżawy.

Rys.19
Algorytm klasyfikacji umów na leasing operacyjny podatkowy i leasing finansowy podatkowy



Źródło: opracowanie własne na podstawie rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 6 kwietnia 1993 r. (Dz.U. Nr 28, poz. 129)

Warunki zawarte w rozporządzeniu wskazują, iż w kwalifikacji umów i zróżnicowaniu skutków podatkowych, zasadnicze znaczenie ma treść zawartej umowy. Przede wszystkim ważne są następujące warunki umowy: podstawowy okres umowy, normatywny okres amortyzacji, wartość netto, suma opłat (rat), prawo nabycia rzeczy lub praw majątkowych (opcja zakupu), możliwość wypowiedzenie prawa nabycia. Należy w tym miejscu wyjaśnić poniższe pojęcia. Podstawowy okres umowy rozumiany był jako czas oznaczony, na jaki

[208] zob. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 6 kwietnia 1993 roku w sprawie zaliczania przedmiotów umów najmu lub dzierżawy rzeczy albo praw majątkowych do składników majątku stron tych umów - Dz. U. Nr 28, poz. 129

umowa została zawarta. Określając ten okres nie brano pod uwagę czasu, na który umowa może być przedłużona, nawet, jeśli umowa zawiera postanowienie o możliwości przedłużenia umowy. Normatywy okres amortyzacji to z kolei, pełen okres dokonywania odpisów amortyzacyjnych, który należy ustalić na dzień podpisania umowy, na podstawie odrębnych przepisów przy uwzględnieniu górnych stawek odpisów amortyzacyjnych. W myśl rozporządzenia, wartość netto jest to wartość rzeczy pomniejszona o dokonane odpisy amortyzacyjne, zaś suma opłat to pełna kwota opłat płaconych przez dzierżawce lub leasingobiorcę w okresie trwania umowy, a jeżeli umowa uprawnia leasingobiorcę do nabycia własności rzeczy, także kwotę ewentualnej dopłaty związanej z przeniesieniem własności.

Umowa leasingu może też zawierać postanowienia o prawie do nabycia przez używającego rzeczy, która stanowi przedmiot umowy, po zakończeniu umowy leasingu - tzw. „opcję zakupu". Warto tu zauważyć, iż w klasycznej umowie leasingu, bez szczególnego uzasadnienia (np. upadłość leasingodawcy) opcja ta nie powinna być w trakcie umowy objęta możliwością wypowiedzenia przez którąś ze stron. Praktyka polskich umów leasingowych wskazywała, że w zawieranych umowach leasingu znajdowały się postanowienia zarówno odnośnie zakupu przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy jak i postanowienia o możliwości wypowiedzenia prawa nabycia w określonych warunkach. Warto, jednak zauważyć, iż opcję zakupu nie należy utożsamiać z umową przedwstępną czy nieznaną w polskim prawie cywilnym umową przyrzeczenia. Opcja zakupu stanowi, bowiem integralną część umowy leasingu i do jej realizacji wystarczające jest jednostronne oświadczenie woli leasingobiorcy. Dla leasingodawcy podpisującego umowę leasingu, ta właśnie umowa staje się tzw. umowa obligacyjną [209]. „Opcja zakupu" i „opcja wypowiedzenia praw do nabycia rzeczy" oraz kwestia ustalenia ceny sprzedaży po zakończeniu umowy leasingu nie zostały jednak w omawianym rozporządzeniu zdefiniowane.

Teoria ekonomii omawiając podstawowe cechy umów leasingu operacyjnego i finansowego wskazuje, iż opcja wykupu i opcja jej wypowiedzenie jest charakterystyczna dla umów leasingu finansowego, a nie występuje w przypadku leasingu operacyjnego. W Polsce od początku funkcjonowania leasingu, rozwinęła się umowa leasingu operacyjnego i to ten rodzaj leasingu dominował w strukturze zawieranych umów. Podwodem takiego stanu rzeczy były przede wszystkim możliwości minimalizacji obciążeń podatkowych. Praktyka zawierania umów leasingowych w Polsce wskazywała jednak, że strony umowy leasingu operacyjnego, już w momencie zawarcia umowy zapisywały w umowie, bądź jej aneksie

[209] por. M. P. Żyrek : *Leasing w podatkach i księgowości*, Wyd. Difin 2002 r., s. 91-92

„prawo wykupu" przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy leasingu. Strony umów leasingowych twierdziły, ze opcja wykupu zapisana w aneksie stanowi odrębną od samej umowy leasingu czynność prawną. Twierdzenia takiego nie przyjmowały organy podatkowe, twierdząc, że aneks jest częścią umowy [210]. Sytuacja taka, wywoływała szereg sporów między organami skarbowymi a podatnikami, co narażało podatników na zarzuty stawiane przez ograny podatkowe o „obchodzeniu prawa podatkowego". Aparat skarbowy, realizacje umowy leasingu z opcją zakupu, traktowały jak umowę leasingu finansowego, co miało bezpośrednie przełożenie na obciążenia fiskalne stron.

Omawiane rozporządzenie z 6 kwietnia 1993 roku, wprowadzając klasyfikacje umów związanych z odpłatnym korzystaniem składników majątku i dzieląc je na umowy najmu lub dzierżawy oraz umowy szczególne o podobnym charakterze do umowy najmu lub dzierżawy, bez uwzględnienia specyfiki umowy leasingu oraz bez jasnej i spójnej regulacji cywilnoprawnej i podatkowej tejże umowy – spowodowało, iż w latach 1993-2001 strony transakcji leasingowych narażone były na kwestionowanie kwalifikacji umów przez organy podatkowe. Skutkiem takiej sytuacji było szereg postępowań odwoławczych przed Naczelnym Sadem Administracyjnym (dalej NSA) oraz w Sądzie Najwyższym (dalej SN). Poglądy formułowane w części orzeczeń SN oraz NSA, utrwalane były w interpretacjach Ministerstwa Finansów. Organy podatkowe, w myśl orzecznictwa, zyskały „możliwość samoistnej oceny treści, zamiarów stron oraz celu zawieranych umów leasingowych, w aspekcie skutków podatkowych" – przytoczona teza wyrok SN z 4 lutego 1994 roku (syg. Akt III RN ARN 84/93) dała organom podatkowym asumpt do powszechnego kwestionowania klasyfikacji umów leasingu. Następnie w latach 1994-1996 pojawiły się wyroki NSA, które potwierdziły takie prawa organów podatkowych – wystarczy wskazać jeden z kilkunastu wyroków z tego okresu np. wyrok z 21 marca 1995 roku (syg. Akt GD 722/94), w którym sad orzekł, że „ograny podatkowe mają obowiązek ocenić rzeczywisty charakter umowy, w tym dokonać szczegółowej i pogłębionej analizy z punktu widzenia przepisów podatkowych". Inny wyrok NSA z 10 października 1994 roku (syg. Akt S.A./P 1652/94) z tezą „umowy cywilnoprawne nie mogą być wykorzystywane do obejścia bezwzględnie obowiązujących przepisów prawa podatkowego jako realizującego stosunki publicznoprawne" [211] ugruntował podejście aparatu skarbowego do kontroli kwalifikacji umów leasingu. W praktyce oznaczało to częste kwestionowanie umów leasingu

[210] por. R.Rozwałka, M. Ankiewicz: *Leasing w praktyce, czyli jak zawrzeć bezpieczna umowę leasingu*, Wyd. ZPP Warszawa 2000, s.71

[211] por. Pismo Dyrektora Departamentu Podatków Bezpośrednich i Opłat z 16.01.1996 r. publikowany w Biuletyn Skarbowy nr 5/1996, s. 15

operacyjnego, gdzie występowała opcja zakupu. Organy podatkowe wskazywały, iż tego typu umowy leasingu operacyjnego są w rzeczywistości sposobem na ominięcie prawa podatkowego i w efekcie skutkują zmniejszeniem lub uniknięciem zapłaty podatku.

Nasilenie kontroli podatkowych w zakresie kwalifikacji umów leasingowych i dalej skutków podatkowych wywołało „zły klimat wokół leasingu". Sytuacja ta poprawiła się dzięki zmianie linii orzecznictwa NSA w latach 1997-1998 oraz złagodzeniu przez Ministerstwo Finansów zakresu niedomówień występujących przy leasingu operacyjnym. Dla przykładu warto przytoczyć wyrok NSA z 17.09.1997 roku (sygn. Akt S.A./Sz 1799/96), gdzie w tezie czytamy „żaden przepis rozporządzenia z 6 kwietnia 1993 roku w sprawie zaliczania przedmiotów umów najmu do składników majątku tych stron, nie daje organom podatkowym prawa do oceny danej umowy leasingu według zasad innych niż określone w paragrafie 2 rozporządzenia, które odsyła do treści zawartej umowy, a nie późniejszego zachowania stron tej umowy" [212].

Zmiana linii orzecznictwa nie oznaczało jeszcze ograniczenia ryzyka przekwalifikowania umów leasingowych w razie kontroli podatkowej, ale przynajmniej spowodowało, iż organy podatkowe zaczęły za podstawę kwalifikowania umowy leasingu i zaliczania przedmiotu leasingu do składników majątku leasingodawcy lub leasingobiorcy, przyjmować zapisy umów leasingowych. Ponadto zgodnie z pismem Ministerstwa Finansów z 26 sierpnia 1998 roku (znak PB3-JW. 722-254-2878/98) przekazanym izbom skarbowym wskazano, aby organy skarbowe, w przypadku umów leasingu operacyjnego z opcją zakupu trwających, co najmniej 12 miesięcy - nie kwestionowały tego typu umów, jeśli leasingobiorca na koniec transakcji nabył dobro po cenie nie niższej niż zaktualizowana wartość początkowa pomniejszona o wysokość dokonywanych odpisów amortyzacyjnych, liczonych metoda degresywną przy zastosowaniu współczynnika 3 – zasada ta jednak dotyczyła tylko umowy leasingu operacyjnego. Jeśli więc cena mieściła się w tak określonych ramach, nie można było – zdaniem Ministerstwa Finansów – mówić o próbie omijania przepisów podatkowych i prawie organów podatkowych do przekwalifikowaniu rodzaju umowy [213].

W przypadku leasingu finansowego Ministerstwo Finansów dopuszczało przeniesienie własności za właściwie każda cenę, a nawet bez konieczności dokonywania dodatkowych wpłat. Istotne dla przeniesienia własności środka – przedmiotu umowy leasingu – było

[212] Por. M. Gołda Leasing – zagadnienia prawne, Wyd. Difin 1999r., s. 41

[213] por. R.Rozwałka, M. Ankiewicz, Leasing w praktyce, czyli jak zawrzeć bezpieczna umowę leasingu, Wyd. ZPP Warszawa 2000, s.83

złożenie przez leasingodawcę dodatkowego oświadczenia woli [214].

Tabela 20 może ułatwić ustalenie w praktyce „bezpiecznej" (nie kwestionowanej przez organy skarbowe) ceny sprzedaży przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy leasingu operacyjnego.

Tabela 20
„Bezpieczna" ceny sprzedaży przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy leasingu operacyjnego

Okres umowy w latach	*Roczne stawki amortyzacji (w %)*							
	30	25	20	18	14	10	7	4,5
	Cena sprzedaży w stosunku do wartości netto przedmiotu leasingu (w %)							
1	10,00	25,00	40,00	46,00	58,00	70,00	79,00	86,50
2	1,00	6,25	16,00	21,16	33,64	49,00	62,41	74,82
3	0,00	0,00	6,40	9,73	19,51	34,30	49,30	64,72
4			0,00	0,00	11,32	24,01	38,95	55,98
5					0,00	16,81	30,77	48,42

Źródło: R.Rozwałka, M. Ankiewicz, Leasing w praktyce, czyli jak zawrzeć bezpieczna umowę leasingu, Wyd. ZPP Warszawa 2000, s.84

Od 9 grudnia 2000 roku umowa leasingu została uregulowana na gruncie polskiego prawa cywilnego. Tym samym ustawodawca zdefiniował pojęcie umowy leasingu, wskazał jej cechy charakterystyczne oraz ustanowił prawa i obowiązki stron. Kolejnym ważnym krokiem dla „uporządkowania" sytuacji leasingu w Polsce była ustawa z 6 września 2001 roku o zmianie ustaw o podatku dochodowym osób prawnych (updop), osób fizycznych (updof) oraz podatku od towarów i usług (VAT) i akcyzy [215], która to wprowadziła do prawa podatkowego zasady opodatkowania stron transakcji leasingowych, na gruncie wymienionych podatków. Nowela weszła w życie 1 października 2001 r. i ma zastosowanie do umów leasingu zawartych od tego dnia, przy czym uwzględniono w niej rozwiązania wprowadzone do kodeksu cywilnego (nowe art. 709^1 - 709^{18}), w tym dotyczące nazewnictwa. Zamiast wcześniejszych określeń "leasingodawca" i "leasingobiorca", w ustawie pojawiły się pojęcia: "finansujący" i "korzystający".

W ustawie z 6 września 2001 roku regulującej opodatkowanie stron transakcji leasingowych za *„umowę leasingu, przyjmuje się umowę nazwaną tak w kodeksie cywilnym, a także każdą inną, na mocy, której jedna ze stron, zwana "finansującym", oddaje do odpłatnego używania albo do używania i pobierania pożytków na warunkach określonych w ustawie drugiej stronie, zwanej "korzystającym", podlegające amortyzacji środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne, a także grunty"* [216].

[214] por. Pismo z 7 lipca 1997 Ministerstwa Finansów kierowane do izb skarbowych w sprawie wykupu przedmiotów leasingu po zakończeniu umowy leasingu – PO H/3997/97/96
[215] Zob.: *Dz. U. Nr 106, poz. 1150*
[216] Zob.: Z. Huszcz, *Umowa leasingu,* Monitor Prawniczy nr 2/2001, s.76

Powyższa definicja wskazuje, iż umowy, której przedmiotem są środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne niepodlegające amortyzacji nie mogą być uznane za podatkową umową leasingu, mimo iż na gruncie prawa cywilnego spełniają warunki umowy leasingowej.

W ustawowym „słowniczku pojęć" związanych z funkcjonowaniem umów leasingowych wyjaśniono pojęcia związane z funkcjonowaniem umów leasingowych. W ustawie wyjaśniono następujące pojęcia: *podstawowy okres umowy* - czyli okres, na jaki umowa zastała zawarta, z wyłączeniem czasu, na który może być przedłużona lub, o jaki może być skrócona, *odpisy amortyzacyjne* - przez odesłanie do art. 22a-22m updof i art. 16a-16m updop, *normatywny okres amortyzacji* – jako okres, w którym odpisy amortyzacyjne, wynikające z zastosowania stawek amortyzacyjnych zrównują się z wartością początkową. Kolejne dwa pojęcia to *rzeczywista wartość netto* (dalej RWN), czyli wartość początkowa zaktualizowana minus suma odpisów amortyzacyjnych, oraz *hipotetyczna wartość netto* (dalej HWN) rozumiana jako wartość początkowa pomniejszona o odpisy amortyzacyjne z uwzględnieniem współczynnika 3,0 (w odniesieniu do środków trwałych oraz trzykrotnie skróconych odpisów amortyzacyjnych, w odniesieniu do wartości niematerialnych i prawnych). *Spłata wartości początkowej* to z kolei, faktycznie otrzymana przez finansującego, w opłatach leasingowych i w podstawowym okresie umowy, równowartość wartości początkowej. Powyższe ujęcie pojęć ustawowych wprowadzone przez nowelę do ustaw podatkowych różni się od dotychczas funkcjonującego w Rozporządzeniu Ministra Finansów z 6 kwietnia 1993 r. w sprawie zaliczania przedmiotu umów najmu lub dzierżawy rzeczy albo praw majątkowych do składników majątku stron (Dz. U. nr 28, poz. 129), a sama definicja umowy leasingu w ustawach podatkowych jest szersza niż w Kodeksie cywilnym.

Kryteria, jakie musi spełnić umowa leasingowa w świetle nowych regulacji różnią się od wcześniej obowiązujących zasad m.in. ze względu na fakt, iż w myśl obecnych przepisów - suma opłat w umowie leasingowej musi być, *co najmniej równa wartości początkowej przedmiotu leasingu* (warunek rzadko spotykany w krajach Unii Europejskiej). Poza tym, nowelizacje ustaw podatkowych wskazują, iż podatkowa umowa leasingu musi spełniać łącznie dwa warunki. Po pierwsze, umowa powinna zostać zawarta na czas oznaczony. Dla nieruchomości czas trwania takiej umowy nie może być krótszy niż 10 lat, a dla pozostałych środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych – czas umowy stanowi, co najmniej 40% normatywnego okresu amortyzacji. Po drugie, suma ustalonych w umowie opłat pomniejszona o podatek VAT odpowiada, co najmniej wartości początkowej oddanych

w leasing środków trwałych (dalej: ŚT) lub wartości niematerialnych i prawnych (dalej: WNiP)[217].

Nawet, jeśli wskazane dwa kryteria umowa spełnia, obowiązują odmienne zasady rozliczania przychodów i kosztów, jeśli finansujący korzysta ze zwolnień podmiotowych przewidzianych, w art. 6 updop (wymienia się tam jako zwolnionych z podatku m.in. Skarb Państwa, NBP, jednostki budżetowe, fundusze inwestycyjne i fundusze emerytalne, ZUS, Agencję Rynku Rolnego) oraz przepisach o specjalnych strefach ekonomicznych i o spółkach z udziałem zagranicznym, a także, gdy przedmiotem leasingu są grunty [218].

W przypadku, gdy przedmiotem leasingu są grunty za umowę leasingu uznaje się umowę, która zawarta została na czas ograniczony a suma opłat ustalonych w umowie odpowiada, co najmniej wartości gruntów równym wydatkom na ich nabycie (art. 23i updof i art.17i updop). Przy czym, jeżeli w umowie leasingu ustalono płatności na rzecz finansującego m.in.: za świadczenia dodatkowe, podatki i ubezpieczenia, których obowiązek podatkowy ciąży na finansującym z tytułu posiadania gruntu, a także cenę sprzedaży gruntów po zakończeniu umowy oraz kaucję – wówczas wszystkie te składniki stanowią sumę opłat, o której mowa powyżej. [219].

Umowy, które nie spełniają omówionych kryteriów, w myśl przepisów podatkowych będą traktowane w zakresie skutków podatkowych, tak samo jak umowy najmu lub dzierżawy.

Klasyfikacja umów leasingu, zgodnie z kryteriami ustawy o opodatkowaniu stron transakcji leasingowych rodzi określone skutki podatkowe. W ustawie nie użyto pojęć umowy leasingu operacyjnego i umowy leasingu finansowego, ale rozróżniono umowy leasingu uzależniając konsekwencje podatkowe bezpośrednio od faktu, komu (korzystającemu czy finansującemu) przysługuje prawo do amortyzacji. Periodyki i publikacje podejmujące problematykę „podatkowej umowy leasingu i jej skutków podatkowych" wyodrębniają dwa warianty umów, dzieląc je na podatkową umowę leasingu operacyjnego i podatkową umowę leasingu finansowego [220].

Pierwszy rodzaj umowy to tzw. *podatkowa umowa leasingu operacyjnego,* gdzie odpisów amortyzacyjnych dokonuje finansujący. Umowa taka powinna spełnić kilka warunków tj.: powinna zostać zawarta na czas oznaczony, dla nieruchomości czas trwania takiej umowy nie może być krótszy niż 10 lat, a dla pozostałych ŚT i WNiP – czas umowy stanowić powinien,

---

[217] *por.* H. Litwińczuk: *Nowe zasad opodatkowania leasingu,* Przegląd Podatkowy nr 9/ 2001r. , s. 8

[218] *por.: Tamże, s. 10*

[219] por. M. Grzybowska, J. Zubrzycki *Leasing zagadnienia podatkowe i rachunkowe*, Oficyna Wydawnicza Unimex Wrocław 2002, s. 16 i 39

[220] ***Powyższy podział zostanie wykorzystany w niniejszej rozprawie doktorskiej, w celu wskazania skutków podatkowych umów leasingowych po 1 październik 2001 roku.***

co najmniej 40% normatywnego okresu amortyzacji. Suma ustalonych w umowie opłat odpowiadać musi, co najmniej wartości początkowej oddanych w leasing ŚT lub WNiP, zaś finansujący nie może korzystać ze zwolnień w podatku dochodowym [221].

Drugi rodzaj umowy, gdy odpisów amortyzacyjnych dokonuje korzystający tzw. *podatkowa umowa leasingu finansowego*. Umowa taka powinna zostać zawarta na czas oznaczony. Suma ustalonych w umowie opłat, pomniejszona o należny podatek VAT, odpowiadać musi, co najmniej wartości początkowej oddanych w leasing ŚT lub WNiP. Umowa zawiera postanowienie, że korzystający dokonuje odpisów amortyzacyjnych w podstawowym okresie umowy leasingu. Według tego wariantu określane są również skutki podatkowe, gdy finansujący korzysta ze zwolnień w podatku dochodowym oraz gdy przedmiotem leasingu są grunty, które nie podlegają amortyzacji [222].

Wśród podmiotów zwolnionych z podatków dochodowych wskazać można przedsiębiorstwa i instytucje zwolnione podmiotowo z podatku dochodowego na podstawie ustaw podatkowych, ale również przedsiębiorstwa zwolnione z podatku dochodowego na podstawie odrębnych przepisów m.in.: ustawy z 20 października 1994 r. o działalność w specjalnych strefach ekonomicznych (Dz.U. nr 123, poz. 600 z póź. zm.). Przedsiębiorstwa prowadzące działalność w tzw. specjalnych strefach ekonomicznych, utworzonych w celu przyspieszenia rozwoju gospodarczego konkretnych obszarów poprzez tworzenia nowych miejsc pracy, rozwój eksportu czy nowych rozwiązań technicznych – mogą zostać objęte zwolnieniami z podatków dochodowych, na czas równy połowie okresu, na jaki została ustanowiona strefa lub uzyskują prawo do stosowania podwyższonych stawek amortyzacji środków trwałych. Ponadto wśród dodatkowych preferencji przewidziano zwolnienie z podatku od nieruchomości [223]. Analizując wykorzystanie leasingu przez firmy działające w specjalnych strefach ekonomicznych należy zauważyć, iż w przypadku zwolnienia z podatku dochodowego, leasing nie przynosi żadnych korzyści. Inaczej wygląda opłacalność transakcji leasingowych w firmach, które nie uzyskały zwolnienia z podatku dochodowego, ale maja prawo stosować amortyzację przyspieszoną według współczynnika ustalonego przez Ministra Finansów dla strefy (maks. współczynnik wynosi 3,0) – w ich przypadku transakcje leasingu mogą przynieść znaczne oszczędności podatkowe.

Do sumy opłat w obu wariantach podatkowych umów leasingowych nie zalicza się: płatności na rzecz finansującego za świadczenia dodatkowe, o ile są wyodrębnione z opłat

---

[221] por. Ustawa z 6 września 2001 roku o zmianie ustaw o podatku dochodowym osób prawnych, osób fizycznych oraz podatku od towarów i usług oraz akcyzy , Dz. U. Nr 106, poz. 1150 z 29 września 2001 roku, art. 23 b

[222] por. Tamże, art. 23 f

[223] por. J.Sokołowski: *Opodatkowanie działalności gospodarczej w Polsce*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2000 r., s. 48

leasingowych; podatków, w których obowiązek podatkowy ciąży na finansującym z tytułu własności lub posiadania środków trwałych oraz składek ubezpieczeniowych tych środków, jeśli w umowie zastrzeżono, że korzystający będzie ponosił ciężar podatków i składek niezależnie od opłat za używanie. Ponadto nie zalicza się także, kaucji określonej w umowie, wpłaconej finansującemu przez korzystającego [224].

Warto również zauważyć, iż omówione kryteria podatkowej umowy leasingu i kryteria zawarte w regulacji cywilnoprawnej nie są jednolite i powodują szereg utrudnień. Podatkowa umowa leasingu jest pojęciem szerszym niż regulacja kodeksowa i obejmuje każdą umowę posiadającą cechy niezbędne do uznania jej za umowę leasingu, niezależnie od nazwy umowy. Skutkiem takiego unormowania jest konieczność szczegółowej analizy wszystkich umów nazwanych i nienazwanych zawartych po 30 września 2001 roku polegających na odpłatnych oddaniu rzeczy lub praw do korzystania, a nie wyłącznie umowy leasingu. Celem takiej analizy winno być sprawdzenia treści zawartej umowy i porównanie z warunkami przewidzianymi dla podatkowej umowy leasingowej. Można, bowiem sądzić, iż strony mogą celowo zawierać umowy o oddanie rzeczy lub praw do odpłatnego użytkowania, które będą spełniały kryteria podatkowej umowy leasingowej – ze względu na szczególny rodzaj rozliczania koszt i przychodów umowy leasingowej. Z drugiej strony, można mieć również do czynienia z sytuacją odwrotną, gdzie strony zawierając umowę, nie będą miały świadomości, iż ze względu na warunki zapisane w umowie stanowi ona podatkową umowę leasingu. Dotyczy to przede wszystkim umów licencyjnych, umów najmu, dzierżawy, umów leasingu oraz umów ograniczonego prawa rzeczowego, jakimi jest odpłatne użytkowanie [225].

Reasumując - umowę leasingową należy każdorazowo sprawdzić, czy spełnia ona wymogi podatkowej umowy leasingowej, aby nie zostać narażonym na jej przekwalifikowanie na umowę najmu, czy dzierżawy, które to umowy rodzą inne skutki podatkowe. Poniżej zostanie przedstawiony przykład, który ilustruje sposób weryfikacji podstawowych warunków podatkowej umowy leasingowej oraz decyduje o klasyfikacji umowy jako umowę leasingu operacyjnego bądź umowę leasingu finansowego.

Przykład 1

✓ ***Ustalanie minimalnego okresu trwania umowy leasingowej***

1. Maszyna produkcyjna – Wp. 100.000 zł , stawka amortyzacyjna 10 %, okres amortyzacji 10 lat - minimalny okres dla umowy leasingu operacyjnego 40 % normatywnego okresu leasingu, czyli z 40% z 10 lat = 4 lata

[224] por. A. Korczyn: *Leasing na nowych zasadach*, Wyd. Sigma 2003 r., s. 49
[225] Ibidem, s. 17-18

2. Zestaw komputerowy – Wp. 10.000 zł stawka amortyzacyjna 30%, okres amortyzacji 3 lata 4 miesiące (40 miesięcy) 100/30% = 3,33 lat , minimalny okres dla umowy leasingu operacyjnego 40% z 40 m-cy = 16 m-cy

W przypadku umowy leasingu finansowego okres, na jaki zawarto umowę nie ma znaczenie, istotny jest tylko fakt, by okres ten został określony

✓ ***Wyliczenie hipotetycznej wartości netto (HWN), która jest istotna przy ustaleniu ceny końcowej sprzedaży przedmiotu leasingu oraz rzeczywistej wartości netto (RWN)***

HWN = Wp. – amortyzacja degresywna (współczynnik 3)

Ad. 1 - maszyna produkcyjna

Odpisy liniowe

I rok 100.000 x 30% = 30.000 - wartość końcowa 70.000
II rok 70.000 x 30% = 21.000 - wartość końcowa 49.000
III rok 49.000 x 30% = 14.700 - wartość końcowa 34.300
IV rok 34.300 x 30% = 10.290
Suma odpisów amortyzacyjnych 75.990

HWN = 100.000 – 75.990 = 24.010
RWN = 100.000 – (amortyzacja 4 lata po 10% , czyli 40.000) = 60.000

Cena sprzedaży dla korzystającego po zakończeniu umowy nie może być niższa niż HWN, czyli 24.010 zł

Ad. 2 - zestaw komputerowy

odpis liniowy 30% z 10.000 = 3000 rocznie / 12 = 250 zł/m-c

amortyzacja degresywna:
I rok 10.000 x 90 % = 9.000 zł wartość końcowa 1.000
4 m-ce II roku powrót do metody liniowej odpis 4 x 250 = 1.000

HWN = 0
RWN = 10.000 – (16 m-cy x 250 zł) = 6.000 zł

Cena sprzedaży dla korzystającego po zakończeniu umowy może być „symboliczną złotówką" i nie może być kwestionowana przez organy podatkowe

Źródło: opracowanie własne

Regulacja obowiązująca od 1 październik 2001 roku, która miała uporządkować funkcjonowanie umów leasingowych w Polsce, spowodowała sporo zamieszania w sferze umów cywilnoprawnych, co należy ocenić negatywnie, ze względu na brak pewności i jasności umów będących w obrocie gospodarczym. Wystarczy wskazać dwie sytuacje: jeżeli umowa nazwana jako umowa najmu, dzierżawy czy licencji, spełnia warunki opisane dla podatkowej umowy leasingu to dla celów podatkowych (mimo nazwy) zostanie uznana za umowę leasingu. Z drugiej strony, umowy nazwane umowami leasingowymi, które nie spełnią warunków wymaganych dla podatkowych umów leasingowych zostaną opodatkowane jak umowy najmu lub dzierżawy, czyli na zasadach ogólnych. Warto, jednak zauważyć, iż powyższe zasady podatkowe nie zmieniają charakteru i zasad nadanych umowie w prawie cywilnym.

4.2 Zasady amortyzacji przedmiotów leasingu u korzystającego i ich wpływ na wysokość obciążeń podatkowych

Zasady dokonywania odpisów amortyzacyjnych od środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, będących przedmiotem umowy leasingu uzależnione są od rodzaju leasingu. W praktyce oznacza to, że w przypadku leasingu operacyjnego odpisów amortyzacyjnych dokonuje finansujący (leasingodawca), zaś w przypadku leasingu finansowego korzystający (leasingobiorca). Sytuacja ta zmieniała się jednak w czasie, stąd przedmiotem analizy objęte będą tutaj: ustawa z 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych oraz rozporządzenie Ministra Finansów z 17 stycznia 1997 roku w sprawie amortyzacji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych wraz ze zmianami, a następnie rozporządzenia z 19 stycznia i 9 grudnia 1999 roku i ostatnia nowelizacja dokonana mocą ustawy z 27 lipca 2002 roku o zmianie podatku dochodowym osób prawnych.

Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie uznawania składników majątkowych za środki trwałe i wartości niematerialne oraz zasad i stawek amortyzacji z 19 grudnia 1989 r. [226] oraz ustawa z 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych - nie dopuszczały możliwości zaliczania obcych środków trwałych do majątku leasingobiorcy. Przedmioty umów leasingowych przed 16 kwietnia 1993 roku były wykazywane jako składniki właściciela tj. leasingodawcy i to on dokonywał odpisów amortyzacyjnych [227].

Sytuację zmieniło rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 6 kwietnia 1993 rok w myśl, którego odpisów amortyzacyjnych dokonuje ta strona transakcji, która zalicza je do swoich składników majątku. Zasady dokonywania odpisów amortyzacyjnych, uznawanych za koszty uzyskania przychodów, określało w układzie chronologicznym najpierw rozporządzenie Ministra Finansów z 20 stycznia 1995 roku w sprawie amortyzacji ŚT i WNiP [228]. W myśl rozporządzeń amortyzacją objęte zostały środki trwałe, do których zalicza się nieruchomości, maszyny, urządzenia i środki transportu, a także inne przedmioty o przewidywanym okresie użytkowania powyżej roku i wartości przekraczającej 3.500 zł (do 30.12.1999 roku była to wartość 2.500 zł [229]) oraz wartości niematerialne i prawne, nie stanowiące własności lub współwłasności podatnika, a wykorzystywane przez niego na potrzeby prowadzonej działalności gospodarczej, jeżeli na podstawie odrębnych przepisów zostały zaliczone do składników majątku najemcy, dzierżawcy lub innego użytkownika, czyli np.

---

[226] Zob.: Dz. U. Nr 72, poz. 422 i późniejsze zmiany z 27 marca 2000 roku - Dz. U. Nr 30, poz.130;
[227] Por. M. Gołda: *Leasing – zagadnienia prawne*, Wyd. Difin 1999 r., s. 57
[228] Zob.: Dz. U. Nr 7, poz. 34) a następnie zmiany z 17 stycznia 1997 roku - Dz. U. Nr 6, poz. 39;
[229] Środki trwałe o wartości poniżej 3.500 zł (do 31.12.1999 r. poniżej 2.500zł) podlegają amortyzacji jednorazowej i nie mogą stanowił przedmiotu leasingu

leasingobiorcy[230]. Odpisów amortyzacyjnych dokonuje się od zaktualizowanej wartości początkowej, którą ustala się na podstawie art. 16 g ustawy o podatku dochodowym osób prawnych [231] jako cenę nabycia, a w przypadku odpłatnego nabycia jako koszt wytworzenia. Gdy środek trwały nabyto poprzez umowę darowizny wartość początkową ustala się jako wartość rynkową otrzymanego dobra. Do wartości tych dodaje się koszty związane z zakupem i naliczone do dnia przekazania środka trwałego do użytkowania, a wiec np.: opłata skarbowa (od 2001 r. podatek od czynności cywilnoprawnej), opłata notarialna, koszty transportu, załadunku, wyładunku, montażu, ubezpieczenia w drodze, odsetki i prowizje, a także różnice kursowe oraz cło i akcyza przy imporcie środków trwałych.

W literaturze ekonomicznej wymienia się szereg metod amortyzowania składników majątku [232]. W praktyce zastosowanie znalazły zwłaszcza metody: amortyzacji liniowej, amortyzacji przyspieszonej liniowej i amortyzacji przyspieszonej degresywnej.

Amortyzacja według metody liniowej polega na zastosowaniu tej samej stawki amortyzacji od stałej podstawy tj. wartości brutto środków trwałych [233]. Stawki amortyzacji liniowej jako tzw. podstawowe stawki amortyzacyjne ustalane są przez Ministra Finansów. Amortyzacje ŚT i WNiP, przy wykorzystaniu metody liniowej można przyspieszyć poprzez zwiększenie stawki odpisu amortyzacyjnego przy zastosowaniu współczynnika, poprzez wykorzystanie ulg inwestycyjnych lub poprzez ustalenie indywidualnych stawek amortyzacji (podwyższonych o współczynniki od 1,2 do 2,0) dla środków trwałych ulepszonych lub używanych w tzw. pogorszonych lub złych warunkach, co regulują odrębne przepisy. Podwyższenie stawek amortyzacji jest również możliwe w przypadku maszyn i urządzeń poddanych szybkiemu postępowi technicznemu [234].

Metoda degresywna amortyzacji polega na zastosowaniu stałej stawki amortyżacji do zmiennej podstawy opodatkowania. W pierwszym roku użytkowania ŚT dokonuje się odpisów od jego wartości początkowej, zaś w kolejnych latach od wartości netto ŚT. Degresja wyraża się w możliwości stosowania współczynnika podwyższającego odpisy amortyzacyjne nie wyższym jednak niż 2,0. W przypadku umiejscowienia działalności gospodarczej w gminie zagrożonej wysokim bezrobociem strukturalnym lub w specjalnej strefie ekonomicznej współczynnik ten może wynosić 3,0. Metodę tą można stosować do roku,

---

[230] Por. M. Snopczyński: *Opodatkowanie leasingu*, Wyd. C. H. Beck Warszawa 2000 r., s. 81

[231] Por. Ustawa z 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz. U. nr 21, poz. 86 z póź.zm.

[232] szer. J.D. Edwards i in : *Financial Accounting*, I. Inc. Boston 1998, s.416-421

[233] por. D. Jensen, R. K. Eskew: *Financial Accounting*, R.House, New York 1989, s.338 i in.

[234] por. Rozporządzenie Ministra Finansów z 17.01.1997 w sprawie amortyzacji środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych (art. 7) oraz Ustawa z 15.02.1992 o podatku dochodowym osób prawnych (art. a6h) i ustawa z 26.07.1991 roku o podatku dochodowym osób fizycznych (art. 16i)

w którym nastąpi zrównanie rocznej kwoty amortyzacji obliczonej przy zastosowaniu metody liniowej. Po tym roku podatnik powraca do metody liniowej. Metoda degresywna może być jednak stosowana wyłącznie dla maszyn i urządzeń o charakterze produkcyjnym zaliczonych do grupy 3-6 i 8 Klasyfikacji rodzajowej środków trwałych oraz dla środków transportu, z wyłączeniem samochodów osobowych i innych samochodów o dopuszczalnej ładowności nieprzekraczającej 500 kg, a przyjętych do używania po dniu 1 stycznia 1991 roku [235].

W przypadku środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych używanych sezonowo, odpisów amortyzacyjnych dokonuje się wyłącznie za okres ich wykorzystywania. Tym samym odpisy miesięczne ustala się poprzez podzielenie rocznej kwoty odpisów amortyzacji przez liczbę miesięcy w sezonie.

Wybór metody amortyzacji dokonywany przez podatnika ma olbrzymie znaczenie. Zasady stosowania stawek amortyzacyjnych dla poszczególnych ST i WNiP ustala się, bowiem na cały okres amortyzacji i to w momencie rozpoczęcia dokonywania odpisów amortyzacyjnych. Oznacza to, że podatnik nie może zmienić metody amortyzacji w trakcie używania ŚT czy WNiP.

Podatnik, który dokonuje odpisów amortyzacyjnych zgodnie z analizowanymi powyżej rozporządzeniami Ministra Finansów i ustawami podatkowymi w zakresie podatku dochodowego może zaliczyć te odpisy do kosztów uzyskania przychodów. Ustawy o podatku dochodowym osób prawnych z 15 lutego 1992 r. (art. 16) oraz ustawy z 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym osób fizycznych (art. 23) przewidują dwa wyjątki, gdy dokonane odpisy amortyzacyjne nie uważa się za koszty uzyskania przychodu. Chodzi tu o odpisy amortyzacyjne z tytułu zużycia samochodu osobowego lub innego o dopuszczalnej ładowności nieprzekraczającej 500 kg w części ustalonej od wartości samochodu przewyższającej równowartość 10.000 € (od. 1.01.2001 r. 20.000 €) przeliczonej na złote według średniego kursu € ogłoszonego przez NBP z dnia przekazania samochodu do użytkowania. Regulacja ta dotyczy samochodów przyjętych do korzystania po 1 stycznia 1997 roku. Druga sytuacja, która wyłącza odpisy amortyzacyjne z kosztów uzyskania przychodów wiąże się z odpisem amortyzacyjnym odliczonym od podstawy opodatkowania podatkiem dochodowym poprzez skorzystanie z ulgi inwestycyjnej albo zwróconej podatnikowi w jakiejkolwiek formie.

Ze względu na fakt, iż amortyzacja w myśl analizowanych rozporządzeń i ustaw podatkowych stanowi koszt uzyskania przychodu, to w przypadku leasingu finansowego,

[235] por. M. Gołda Leasing – zagadnienia prawne, Wyd. Difin 1999r., s. 155

leasingobiorcą zaleca się stosowanie amortyzacji degresywnej. Metoda ta pozwala maksymalnie zwiększyć koszty uzyskania przychodów i osiągnąć pozytywne efekty „dźwigni podatkowej", o czym szerzej w dalszej części rozprawy.

Rozporządzenie Ministra Finansów z 19 stycznia 1999 roku zmieniające rozporządzenie w sprawia amortyzacji środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych [236] zmieniło nieznacznie niektóre wcześniej obowiązujące regulacje. Regulacja z 1999 roku rozszerzyła definicję środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych np. do środków trwałych zaliczono budynki i budowle na cudzym gruncie. Wśród zmian warte uwagi są dwie zmiany: po pierwsze do ceny nabycia ŚT dodaje się koszty związane z instalacją oprogramowania, po drugie umożliwiono podatnikowi korygowanie ceny nabycia importowanych składników majątku o różnice kursowe. Do ewidencji ŚT jako wartość początkową należy wówczas zapisać wartość ŚT lub WNiP z dnia oddania ich do użytkowania[237].

Źródłem prawa regulującym zasady podatkowej amortyzacji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych po 1 stycznia 2000 roku jest znowelizowana ustawa o podatku dochodowym osób prawnych [238], która zastąpiła rozporządzenie Ministra Finansów z 17 stycznia 1997 roku w sprawie amortyzacji ŚT i WNiP. W przypadku osób fizycznych kwestie amortyzacji ŚT i WNiP w 2000 roku nadal regulowało ww. rozporządzenia Ministra Finansów z 17 stycznia 1997 roku i zostało ono zastąpione ustawą z 9 listopada 2000 roku o zmianie ustaw o podatku dochodowym osób fizycznych oraz niektórych innych ustaw [239], gdzie uregulowano kwestię amortyzacji podatkowej u osób fizycznych. Tym samym od 1 stycznia 2001 roku zunifikowano zasady amortyzacji podatkowej obowiązujące osoby prawne i fizyczne.

W świetle w/w znowelizowanych ustaw podatkowych w przypadku umów leasingu odpisów amortyzacyjnych dokonują na zasadach ogólnych podatnicy, którzy zaliczają środki trwałe do składników majątku. Art. 22 ł updof i art. 16ł updop w odniesieniu do podatkowej umowy leasingu finansowego dopuszczają odrębne zasady. Jeżeli więc podatkowa umowa leasingu spełnia łącznie trzy warunki tj.: zgodnie z umową odpisów amortyzacyjnych dokonuje korzystający oraz środki trwałe będące przedmiotem umowy zaliczane są do grupy 3-6 Klasyfikacji (tj. maszyny i urządzenia produkcyjne), zaś umowa została zawarta na okres, co najmniej 60 miesięcy (5 lat) - wówczas korzystający może, choć nie musi stosować

[236] Zob.: Dz. U. Nr 6, poz. 35
[237] por. Ibidem , s. 169
[238] szer. Ustawa z 20 listopada 1999 roku o nowelizacji ustawy z 15.02.1992 roku o podatku dochodowym osób prawnych, Dz. U. Nr 95, poz. 1101
[239] Zob.: Dz. U. Nr 104, poz. 1104

szczególne zasady amortyzacji. Zasady te oznaczają, że odpisy amortyzacyjne dokonuje się, co miesiąc w równych ratach metoda liniową lub metoda degresywną, począwszy od pierwszego miesiąca następującego po miesiącu, w którym przyjęto środek do używania, do końca miesiąca, w którym następuje zrównanie sumy odpisów amortyzacyjnych z ich wartością początkową. Suma odpisów obejmuje również odpisy, które w myśl ustaw podatkowych (updof i updop) nie uważa się za koszty uzyskania przychodów. Stawki amortyzacyjne ustala się wówczas, w proporcji do okresu wynikającego z umowy, z wyjątkiem środków trwałych o krótszym okresie amortyzacji, niż okres trwania umowy. Dla środków trwałych stawki ustalone proporcjonalnie do okresu wynikającego z umowy można podwyższać lub obniżać (dotyczy to metody liniowej) [240].

Przykład 1
Umowa leasingu została zawarta na okres 5 lat, a jej przedmiotem jest 5 zespołów komputerowych. Odpisów dokonuje korzystający. Stawka ustalona proporcjonalnie do okresu wynikającego z umowy 100%:5 = 20% rocznie, ale w wykazie stawek amortyzacyjnych dla zespołów komputerowych ustalono stawkę 30% - co oznacza, że korzystający musi stosować stawkę amortyzacji ustalonej w wykazie.

Przykład 2
Umowa leasingu została zawarta na okres 5 lat a jej przedmiotem jest 2traki do cięcia drewna każdy po 180.000 zł. Odpisów dokonuje korzystający.
Stawka ustalona proporcjonalnie do okresu wynikającego z umowy 100%:5 = 20% rocznie, ale w wykazie stawek amortyzacyjnych dla tego typu maszyn ustalono stawkę 14% - co oznacza, że w tym przypadku, korzystający może wybrać metodę amortyzacji według stawki proporcjonalnej.
Gdyby korzystający zdecydował się, że jeden trak będzie amortyzowany metoda liniową, a drugi degresywną ze współczynnikiem 2 - wówczas odpisy amortyzacyjne kształtowałyby się następująco:

Trak do drewna – metoda liniowa		**Trak do drewna – metoda degresywna**	
I rok	180.000 x 20 % = 36.000 zł	I rok	180.000 x (20 % x 2) = 72.000 zł
II rok	180.000 x 20 % = 36.000 zł	II rok	(180.000 –72.000) x 20 % x 2 = 43.200 zł
III rok	180.000 x 20 % = 36.000 zł	III rok	180.000 x 20 % = 36.000 zł powrót do metody liniowej
IV rok	180.000 x 20 % = 36.000 zł	IV rok	(180.000 – 72.000 – 43.200 – 36.000) = 28.800 zł
V rok	180.000 x 20 % = 36.000 zł	V rok	0,00 zł
RAZEM : 180.000 zł		**RAZEM : 180.000 zł**	

Źródło: opracowanie własne

Warto też zauważyć, iż w razie nabycia przez leasingobiorcę (korzystającego) środków trwałych przed upływem okresu, na jaki zawarto podatkowa umowę leasingu dokonuje on dalszych odpisów amortyzacyjnych kontynuując stosowane zasady i stawki. Ponadto przedłużenie okresu obowiązywania umowy leasingu oznacza, że stawki amortyzacyjne ulegają obniżeniu proporcjonalnie do okresu przedłużenia umowy, z wyjątkiem środków trwałych o okresie amortyzacji krótszym niż okres obowiązywania umowy. Zasada ta ma

[240] por. M. Grzybowska, J.Zubrzycki Leasing –zagadnienia podatkowe i rachunkowe, Wyd. Unimex Wrocław 2002 r., s.46

zastosowanie, wyłącznie do odpisów amortyzacyjnych dokonywanych od następnego miesiąca po miesiącu, w którym zmieniono umowę [241].

Przykład 3
Umowa leasingu została zawarta na okres 5 lat – od 1.01.1998 do 31.12.2003 roku. Przedmiotem jest maszyna do druku o wartości 1.800.000 zł. Odpisów dokonuje korzystający. Stawka ustalona proporcjonalnie do okresu wynikającego z umowy 100%:5 = 20% rocznie, ale w wykazie stawek amortyzacyjnych dla tego typu maszyn ustalono stawkę 7% - co oznacza, że w tym przypadku, korzystający może wybrać metodę amortyzacji według stawki proporcjonalnej.

Z dniem 1.01.2002 r .postanowiono przedłużyć umowę leasingu i po zmianie okres wykonania umowy wyniesie 10 lat tj. od 1.01.1998 do 31.12. 2007r. Oznacza to, że od 1.01.2002 r. korzystający winien zastosować obniżoną stawkę proporcjonalna do okresu trwania umowy tj. 100%:10 lat = 10% rocznie.

Źródło: opracowanie własne

Odrębnie należy omówić zasady amortyzacji leasingu samochodów osobowych i innych samochodów o dopuszczalnej ładowności nieprzekraczającej 500 kg. Wobec tej grupy środków trwałych stosowane są regulacje szczególne. Ustawodawca przewidział limitowanie kosztów ponoszonych w związku z leasingiem w/w samochodów osobowych. W myśl art. 23 ust. 1 pkt. 4 updof i art. 16 ust. 1 pkt. 4 updop w przypadku samochodów osobowych nabytych lub przyjętych do użytkowania (np. poprzez leasing) od 16 kwietnia 1993 roku do 31 grudnia 2000 roku odpisy amortyzacyjne uznawana za koszty uzyskania przychodów nie mogą przekroczyć wysokości ustalonej od wartości samochodu odpowiadającej równowartości 10.000 €, przeliczonej na złote według średniego kursu € ogłoszonego przez NBP w dniu przekazania samochodu do użytkowania [242].

Z dniem 1 stycznia 2001 roku w ustawie o podatku dochodowym wprowadzono definicje samochodu osobowego. Ustawodawca wskazał, iż samochód osobowy to każdy samochód, który nie posiada homologacji producenta lub importera wymaganej dla samochodów innych niż osobowe oraz którego dopuszczalna ładowność nie przekracza 500 kg. Jednocześnie ustawy podatku dochodowego osób prawnych i fizycznych od 1 stycznia 2001 roku podniosły limit z 10.000 € do 20.000 €, od którego naliczane odpisy amortyzacyjne uznawana są do kosztów uzyskania przychodów.

Przykład 4
Leasing samochodu – wpływ zmiany zasad amortyzacji

Do 31 grudnia 2001 r.
Podatnik kupił samochód za 48 tys. zł. Wpisał go do ewidencji środków trwałych. Stawka amortyzacyjna wynosi 20 proc. Kurs 1 euro wynosił w dniu zakupu 3,94 zł. Co miesiąc podatnik będzie dokonywać odpisów amortyzacyjnych w wysokości 800 zł (48 000 x 20 proc. /12 miesięcy). Jednak do kosztów uzyskania przychodu podatnik może zaliczyć tylko odpisy w części ustalonej od wartości początkowej samochodu nie przekraczającej 10 tys. € Można to obliczyć w następujący sposób: 1€ = 3,94 zł , czyli 10 tys. € = 39 400 zł – odpis

[241] por. Ibidem, s. 47
[242] por. M. P. Żyrek Leasing w podatkach i księgowości, Wyd. Difin 2002r., s. 128

amortyzacyjny: 39 400 zł x 20 proc./12 miesięcy = 656,67 zł Można też liczyć inaczej: 39 400/ 48 000 x 100 = 82,08 %, czyli 800 zł x 82,08 proc. = 656,67 zł

– *Podatnik może zaliczać, co miesiąc do kosztów uzyskania przychodu tylko 656,67 zł. To samo ograniczenie dotyczy wliczania do kosztów uzyskania przychodu wydatków na ubezpieczenie tego samochodu.*

Od 1 stycznia 2002 r.

Podatnik kupi samochód za 48 tys. zł. Wpisze go do ewidencji środków trwałych. Stawka amortyzacyjna wynosi 20 proc. Kurs 1 euro wyniesie w dniu zakupu samochodu 3,94 zł. Co miesiąc będzie dokonywać odpisów amortyzacyjnych w wysokości 800 zł (48 000 x 20 proc. /12 miesięcy). Do kosztów uzyskania przychodu będzie mógł zaliczyć tylko odpisy w części ustalonej od wartości początkowej samochodu nieprzekraczającej 20 tys. € Przy kursie 1 € = 3,94 zł, czyli 20 tys. € = 78 800 zł, maksymalny odpis amortyzacyjny: 78 800 zł x 20 proc./12 miesięcy = 1313,33 z lub inaczej: 78 800/48 000 x 100 = 164,16 %, czyli 800 zł x 164,16 proc. = 1313,33 zł

– *Podatnik będzie mógł zaliczać, co miesiąc do kosztów uzyskania przychodu pełny odpis amortyzacyjny, ponieważ maksymalny odpis amortyzacyjny wynikający z limitu 20 tys.€ nie zostanie przekroczony. Tak samo będzie z wydatkami na ubezpieczenie tego samochodu – w całości będą stanowiły k.u.p.*

Źródło: opracowanie własne

Należy tu jednak zauważyć, ze podwyższony limit ma zastosowanie wobec samochodów osobowych przekazanych do użytkowania po 1 stycznia 2001 roku. Wszystkie samochody przekazane do użytkowania do 31 grudnia 2000 roku obowiązuje limit 10.000 €, a więc według przepisów w brzmieniu do końca grudnia 2000 roku.

Nowelizacja ustawy z 27 lipca 2002 roku o podatku dochodowym osób prawnych [243] wprowadziła nową metodę amortyzacji przyspieszonej [244], która polega na, tym, że pełnego odpisu amortyzacyjnego dokonuje się w krótszym czasie niż na to pozwala normatywny okres wynikający ze stawek amortyzacji. Metodę to mogą stosować podatnicy, którzy dokonują odpisów amortyzacyjnych od wartości początkowej fabrycznie nowych ŚT, zaliczonych do grupy 3-6 Klasyfikacji ŚT. Odpisy według tej metody oznaczają, iż stawka amortyzacji w pierwszym roku podatkowym wprowadzenia ŚT do ewidencji wynosi 30% wartości początkowej, a odpis może być dokonany jednorazowo, jednak nie wcześniej jak w miesiącu, w którym ŚT został wprowadzony do ewidencji. W następnych latach odpisów amortyzacyjnych dokonuje się od wartości początkowej zgodnie z obowiązującymi metodami liniową bądź degresywną [245].

Ponadto w nowej metodzie amortyzacji przyspieszonej, ustawodawca odstąpił od ogólnych zasad, iż odpisów amortyzacyjnych dokonuje się od pierwszego miesiąca następującego po miesiącu, w którym ŚT wprowadzono do ewidencji. Oznacza, to, że jeżeli ST wprowadzono do ewidencji w grudniu roku „0" jak w poniższym przykładzie - to już w grudniu tego roku można dokonać odpisu amortyzacyjnego 30% wartości początkowej, a więc z rocznym wyprzedzeniem. Ustawodawca dopuszcza jeszcze jedna sytuacje

[243] Zob.: Dz. U. Nr141, poz.1179

[244] Zmiana ta weszła w życie 5 września 2002 roku

[245] por. K.G. Szymański: Nowe zasady amortyzacji przyspieszonej, Przegląd Podatkowy Nr 11/2002, s. 13

wyjątkową - jeżeli odpis amortyzacyjny przy zastosowaniu metody 30% w I roku jest niższy niż przy zastosowaniu metody degresywnej, wówczas odpis w pierwszym roku może być ustalony przy użyciu metody degresywnej ze współczynnikiem 3,0. Metodę ta można jednak stosować z zastrzeżeniem, ze roczna kwota amortyzacji przypadając na pierwszy rok dokonywania odpisu ustala się proporcjonalnie do liczby pełnych miesięcy pozostających do końca roku, od momentu wprowadzenia środka do ewidencji [246]. W praktyce oznacza to, że pełne rezultaty tej metody uzyskujemy, gdy ŚT jest wprowadzony do ewidencji na początku roku podatkowego.

Przykład 5

Przedmiotem amortyzacji jest maszyna stolarska – wyrównywarka o wartości początkowej 40.000 zł, który wprowadzono do użytkowania w grudniu 2002r. Współczynnik amortyzacji liniowej według wykazu stawek 20%. Poniżej zostaną przedstawione różne rozwiązania, jakie daje nowa metoda amortyzacji przyspieszonej z 30% odpisem w I roku wprowadzenia ST do ewidencji.

WARIANT 1 – nowa metoda amortyzacji przyspieszonej 30% w I roku, w kolejnych latach metoda degresywna

ROK	Wartość początkowa/wartość netto	Podstawa amortyzacji	Odpis amortyzacyjny	Wartość końcowa	Stawka odpisu
0	40.000	40.000	12.000	28.000	30%
I	28.000	40.000	16.000	12.000	40%
II*	12.000	40.000	8.000	4.000	20%
III	4.000	40.000	4.000	0	20%

*w II roku wracamy do metody liniowej, gdyż odpis z metody degresywnej byłby niższy niż z metody liniowej

WARIANT 2 – nowa metoda amortyzacji przyspieszonej 30% w I roku, w kolejnych latach metoda liniowa

ROK	Wartość początkowa/wartość netto	Podstawa amortyzacji	Odpis amortyzacyjny	Wartość końcowa	Stawka odpisu
0	40.000	40.000	12.000	28.000	30%
I	28.000	40.000	8.000	20.000	20%
II	20.000	40.000	8.000	12.000	20%
III	12.000	40.000	8.000	4.000	20%
IV	4.000	40.000	4.000	0	20%

Jeżeli odpis amortyzacyjny przy zastosowaniu metody 30% w I roku jest niższy niż przy zastosowaniu metody degresywnej, wówczas odpis w pierwszym roku może być ustalony przy użyciu metody degresywnej ze współczynnikiem 3,0. Ponieważ ŚT wprowadzono w grudniu 2002 roku, pierwsze odpisy amortyzacyjne zostaną naliczone w 2003 roku. Stawka amortyzacji zostanie wyliczona 20% x współczynnik 3,0 czyli 60%. W drugim roku podstawą naliczenia odpisów amortyzacyjnych będzie wartość początkowa.

[246] por. Tamże, s.14

WARIANT 3 – amortyzacji przyspieszonej degresywna ze współczynnikiem 3,0

ROK	Wartość początkowa/wartość netto	Podstawa amortyzacji	Odpis amortyzacyjny	Wartość końcowa	Stawka odpisu
0	40.000	-	-	40.000	-
I	40.000	40.000	24.000	16.000	60%
II	16.000	40.000	16.000	0	40%

Powyższy wariant wskazuje, że ŚT zostanie w całości zamortyzowany w ciągu dwóch lat, podczas gdy w wariancie I 3 lata, w wariancie II cztery lata.

Źródło: opracowanie własne

Powyższy przykład wskazuje, że najbardziej efektywna okazała się metoda amortyzacji przyspieszonej degresywnej ze współczynnikiem 3,0. Trzeba mieć jednak na uwadze, że różne normatywne stawki odpisów amortyzacyjnych oraz inny współczynnik przy metodzie degresywnej mogą dać nieco inne wyniki od zaprezentowanych w przykładzie.

Zmiany wprowadzone od 5 września 2002 roku [247] należy ocenić pozytywnie. Umiejętne stosowanie zasad, jakie daje nowela ustawy o podatku dochodowym osoba prawnym, powinna pozwolić podatnikom (w tym leasingobiorcą) w sposób bardziej efektywny planować swoje obciążenia podatkowe i uzyskiwać pozytywne efekty „osłony podatkowej".

Amortyzacja przyspieszona stanowi instrument poprawy zdolności płatniczej inwestora, pod warunkiem jednak, że przedsiębiorca (leasingobiorca) wygospodaruje odpowiedniej wysokości zysk podlegający opodatkowaniu. Jeżeli warunek ten zostanie spełniony to leasingobiorca korzystający z przyspieszonych odpisów amortyzacyjnych w pierwszych latach trwania umowy leasingu ma do dyspozycji więcej środków finansowych, niż przy liniowej metodzie amortyzacji. Nastąpi przesunięcie części zysku podlegającemu opodatkowaniu w przyszłość, gdyż zwiększone odpisy amortyzacyjne (zaliczane do k.u.p.) w pierwszych latach użytkowania środka trwałego zmniejszą odpowiednio podstawę opodatkowania [248].

Budowa strategii amortyzowania środków trwałych w przedsiębiorstwie jest niezwykle ważnym zagadnieniem. Strategia powinna pozwolić przedsiębiorstwu uzyskać, wymierne korzyści finansowe w postaci wzrostu nadwyżki finansowej. Przedsiębiorca określając strategię amortyzacji dla firmy, powinien uwzględnić w niej m.in.: różnicowanie wysokości stawek w ramach dopuszczalnych „widełek", zastosowania współczynników zwiększających

[247] Ustawa z 27 lipca 2002 roku o podatku dochodowym osób prawnych - Dz. U. Nr141, poz.1179

[248] por. A. Bielawska: *Podatek dochodowy w sterowaniu działalnością inwestycyjna małych I średnich przedsiębiorstw*, Wyd. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego – rozprawy i studia nr 143, Szczecin 1993r., s. 101

stawki bazowe w stosunku do obiektów użytkowanych szczególnie intensywnie lub w warunkach pogorszonych. Ponadto, warto rozpatrzyć możliwość stosowania indywidualnych stawek dla używanych środków trwałych, czy podwyższania stawek w gminach uznanych za zagrożone bezrobociem strukturalnym lub w specjalnych strefach ekonomicznych w stosunku do określonych grup środków trwałych [249].

Warto w tym miejscu porównać polskie zasady amortyzacji z krajami OECD. Przykładowo w Stanach Zjednoczonych prawo podatkowe zezwala na wykorzystywanie różnych metod amortyzacji. Oprócz więc metody liniowej można stosować metodę amortyzacji przyspieszonej o charakterze degresywnym, przy czym można wyróżnić jej dwie formy. Formą powszechnie obowiązującą jest metoda GDS. Druga forma określana w literaturze skrótowo jako ADS obejmuje się tylko niektóre składniki majątkowe i nie jest ona obligatoryjna dla podatnika, ale zalecana jako rozwiązanie do wyboru. Obie formy tworzą tzw. zmodyfikowany system odzyskania kosztów – Macrs (Modyfied Acclerated Cost Recovery System). Warto też zwrócić uwagę, że w systemie Macrs wyróżniono sześć grup środków trwałych i wartości niematerialnych biorąc pod uwagę okres, w którym będą amortyzowane. Dla pierwszej grupy środek trwały zostaje w pełni zamortyzowany w ciągu trzech lat, w następnej w ciągu pięciu lat, ale dla szóstej grupy przewidziano dwudziestoletni okres amortyzowania (np. niektóre rodzaje budynków i budowli) [250].

Z kolei, w Wielkiej Brytanii oprócz metody liniowej może być stosowana metoda degresywna oraz w niektórych sytuacjach jednorazowy odpis całej wartości środka trwałego. Metodą liniową amortyzowane są głównie środki trwałe nieprodukcyjne. Metoda degresywna znalazła, zaś zastosowanie w zakresie środków trwałych podlegających szybkiemu ekonomicznemu (moralnemu) zużyciu [251].

We Włoszech, amortyzacja majątku materialnego, w tym przekazanego w leasing obliczana jest metodą liniową lub liniową przyspieszoną z zastosowaniem współczynników określanych przez Ministerstwo Finansów od ceny zakupu, zmniejszonej o połowę w pierwszym roku podatkowym. Współczynniki określane są dla kategorii podobnych przedmiotów w oparciu o normalny okres zużycia w różnych sektorach produkcji (dla budynków 3-7%, dla maszyn i sprzętu 20-25%). Grunty podobnie jak w Polsce, nie podlegają amortyzacji [252].

---

[249] Por. M. Łyszczak: *Finanse podmiotów gospodarczych*, Finanse i bankowość – zarys problematyki, Wyd. AE im. Oskara Lanego we Wrocławiu, Wrocław 1999 r., s. 79

[250] Por. H. Hermnas i in.: *Financial accouting*, Coopers and Lybrand 1997 r., s.416

[251] Por. Hardmans: *Tax Rates and Tables* CCH Rivevwoods 1998

[252] Por. A. W. Fink: *Leasing in the European Union*, Coopers and Lybrand 1999r., s. 70

W Irlandii, podstawowa stawka zmniejszeń dla pojazdów drogowych wynosi 20% kosztu nabycia, tzw. „metodą degresywną redukcji łącznego salda początkowego", przy czym nie można ubiegać się o przyspieszone zmniejszenie. Dla maszyn produkcyjny stawka wynosi 15% w pierwszych pięciu latach i 10% od szóstego roku, zaś dla innych maszyn i urządzeń stawka roczna wynosi 1% kosztu nabycia i jest naliczana liniowo, przy stawce 10% odejmowanej w szóstym roku posiadania. Ta łącznie 15% stawka może zostać zwiększona na wniosek płatnika podatku do kwoty przez niego określonej (praktycznie do 100% kosztu nabycia dla dóbr nowych i nieużywanych), o ile tylko transakcja leasingowa kwalifikuje się do 10% stawki CIT (wyłącznie w przypadkach ISFC i Shannon). Z kolei podstawowa stawka zmniejszeń dla budynków przemysłowych wynosi rocznie 4% kosztu nabycia, i jest naliczana liniowo [253].

W Niemczech, w przypadku majątku oddanego w leasing, dopuszczalne prawnie systemy obliczania amortyzacji obejmują metodę liniową, metodę produkcyjną i niektóre inne metody. W przypadku majątku ruchomego i budynków można stosować metodę liniową i metodę degresywną. Metoda degresywna może być stosowana nawet w zakresie amortyzacji budynków. Warto też zauważyć, że podatnik ma prawo zmienić metodę obliczania amortyzacji z degresywnej na liniową, ale nie odwrotnie. Stawki amortyzacji środków trwałych są prawnie określone i podane w oficjalnych tabelach z podziałem na branże. Ponadto, dla każdego elementu majtku zakupionego w ciągu pierwszych 6 miesięcy roku obrotowego przyznawane są odliczenia od dochodu do opodatkowania w wysokości jak za cały rok; odliczenia te zmniejszane są do 50%, jeśli element taki został zakupiony w drugiej połowie roku [254].

W Hiszpanii, odpisy amortyzacyjne dozwolone są dla wszystkich materialnych środków trwałych (z wyjątkiem gruntów) oraz dla dóbr niematerialnych na podstawie ich normalnego okresu przydatności do użytku. Amortyzację można obliczać metodą liniową lub degresywną (*declining balance*). Stawki amortyzacyjne zależą od branży, w której działa firma i publikowane są w oficjalnych tabelach – przykładowo budynki przemysłowe 3 %, komputery 25 %, pojazdy 16 %, maszyny 10 %. Ponadto w przypadku aktywów używanych bardzo intensywnie (np. w pracy kilku zmianowej) firma może stosować podwyższoną o 33% stawkę amortyzacji na każdą dodatkową zmianę [255].

[253] Por. Ibidem, s. 62
[254] por. Ibidem, s. 46
[255] por. Ibidem, s.105

Daleko idące zróżnicowanie zasad amortyzowania w poszczególnych państwach sprawiają, że leasing w niektórych krajach może być bardziej atrakcyjny a w innych mniej. Przykładowo w większości państw można dokonywać amortyzacji wartości niematerialnych i prawnych. Dotyczy to m.in.: Niemiec, Japonii, Włoch, Belgii, czy Szwecji. Nie można natomiast dokonywać odpisów amortyzacyjnych od wartości niematerialnych i prawnych w takich państwach jak Francja, Hiszpania czy Stany Zjednoczone [256]. Ponadto w takich państwach jak Belgia i Szwecja można zastosować metodę degresywną w zakresie amortyzacji wartości niematerialnych i prawnych. W innych krajach tylko metodę liniową.

W poszczególnych państwach, zróżnicowane są także, zasady amortyzowania maszyn i urządzeń. W większości państw można stosować metodę degresywną w zakresie środków trwałych obok metody liniowej, ale np.: we Włoszech i Austrii dopuszczalne jest stosowanie jedynie metody liniowej. Warto też zwrócić uwagę, że w poszczególnych krajach różny jest poziom stawek przy zastosowaniu metody degresywnej. W Niemczech stawka ta w zakresie maszyn i urządzeń wynosi 30 %, w Wielkiej Brytanii 25 %, w Szwajcarii 40 lub 28,5 % [257]. W niektórych państwach metodę degresywną stosuje się również przy amortyzacji budynków i to zarówno biurowych, jak i produkcyjnych. Tutaj również stawki i wynoszą w Niemczech: 10,5 lub 2,5 %, w Belgii 10 %,w Szwajcarii 8 %. W Belgii i Szwajcarii dla budynków biurowych przyjęto niższe stawki i wynoszą one odpowiednio 6 % (Belgia) i 4 % (Szwajcaria).

Analizując okresy amortyzowania środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych, również zauważalne jest ich zróżnicowanie. Przykładowo w Niemczech amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych musi być realizowana, co najmniej przez okres 15 lat, we Włoszech przez okres 5 lat, w Holandii od 3 do 5 lat, w Szwajcarii 5 lat, zaś w Austrii 15 lat. Z kolei, w Japonii okres amortyzowania wartości niematerialnych i prawnych pozostało do decyzji przedsiębiorstw. Występuje również zróżnicowanie okresu amortyzowania budynków w poszczególnych państwach. Dla przykładu w Niemczech okres ten wynosi 25 lat, we Francji 20 lat, w Wielkiej Brytanii 25lat, w Stanach Zjednoczonych 31,5 roku, w Hiszpanii 25 - 33 lat, a w Japonii okres amortyzowania jest równy okresowi użytkowania budynku. Powyższe dane dotyczą budynków produkcyjnych. W przypadku budynków biurowych okresy amortyzowania mogą być inne lub też w niektórych państwach w ogóle nie dokonuje się amortyzowania tych budynków. Przykładowo okres amortyzowania budynków biurowych wynosi; w Niemczech 25 lat, w Belgii 33 lata, we Francji 25 - 40 lat,

[256] por. A, Hendlich: *Steurliche Gewinnermittlungsvorschiften im internationalen Vergleich* – Bonn DIET 1998, s. 32-33
[257] por. O.H.Jacobs, Ch.Spengel: *European financial Accounting and tax rates*, Publishing Co 1997

w Hiszpanii 50 lat. Z kolei, w Wielkiej Brytanii nie dokonuje się odpisów amortyzacyjnych od budynków biurowych [258].

W poniższej tabeli zestawiono informacje odnośnie metod amortyzacji w wybranych krajach OECD.

Tabela 21
Metody amortyzacji środków trwałych i wartości materialnych i prawnych w Polsce i wybranych krajach

Kraj	*Metoda amortyzacji*	*Uwagi*
Polska	Liniowa, liniowa przyspieszona, degresywna;	W pierwszym roku działalności można odliczyć 30% wartości fabrycznie nowego urządzenia.
Stany Zjednoczone	Liniowa, degresywna (metoda degresywna może być stosowana dla większości składników majątku trwałego)	Wyróżniono sześć grup środków trwałych i wartości niematerialnych biorąc pod uwagę okres, w którym będą amortyzowane. Dla pierwszej grupy środek trwały zostaje w pełni zamortyzowany w ciągu trzech lat, w następnej w ciągu pięciu lat, ale dla szóstej grupy przewidziano dwudziestoletni okres amortyzowania (np. niektóre rodzaje budynków i budowli). WNiP nie podlegają amortyzacji.
Wielka Brytania	Liniowa, degresywna	Małe i średnie przedsiębiorstwa mogą w w I roku działalności korzystać z 40% stawki amortyzacji dla większości maszyn i urządzeń, zaś dla wydatków na badania i rozwój odpis wynosi 100%.
Włochy	Liniowa, liniowa przyspieszona	Współczynniki określane są dla kategorii podobnych przedmiotów w oparciu o normalny okres zużycia w różnych sektorach produkcji. Grunty nie podlegają amortyzacji.
Irlandia	Liniowa, liniowa przyspieszona i degresywna	MSP mogą stosować stawka 15% dla pierwszych 6 lat i 10% dla kolejnych siedmiu lat. Wydatki know-how podlegają jednorazowym odpisom amortyzacyjnym.
Niemcy	Liniowa, degresywna	Stawki amortyzacji środków trwałych są prawnie określone i podane w oficjalnych tabelach z podziałem na branże. Ponadto, dla każdego elementu majtku zakupionego w ciągu pierwszych 6 miesięcy roku obrotowego przyznawane są odliczenia od dochodu do opodatkowania w wysokości jak za cały rok; odliczenia te zmniejszane są do 50%, jeśli element taki został zakupiony w drugiej połowie roku
Hiszpania	Liniowa , degresywna	Stawki amortyzacyjne zależą od branży, w której działa firma. Ponadto w przypadku aktywów używanych bardzo intensywnie (np. w pracy kilku zmianowej) firma może stosować podwyższoną o 33% stawkę amortyzacji na każdą dodatkową zmianę. W Hiszpanii WNiP nie podlegają amortyzacji.

Źródło: opracowanie własne

Warto zauważyć, iż w wielu krajach Unii Europejskiej przeprowadzane są zmiany systemów podatkowych i tak np. w Niemczech w sektorze małych i średnich firm od 2000 r. firm rozpoczynające nowe inwestycje mogą korzystać z amortyzacji przyspieszonej, podwyższając stawki amortyzacji o współczynnik 1,2 - 2,5. Niestety dla pozostałych firm zasady amortyzacji stały się mniej korzystne. Położono nacisk na zaostrzenie niektórych zasad amortyzacji np. stopa amortyzacji liczona według metody malejącej sumy bilansowej

[258] por. W. Hofman, W. Raabe, J. Smith: *Individual Income Taxes*, Publishing Rivevwodds 1998 i www.oecd.com

od ruchomych środków trwałych została zredukowana z 30 do 20%, a stopa amortyzacji budynków należących do przedsiębiorstw spadła z 4 do 3% [259].

Generalnie należy stwierdzić, iż daleko idące zróżnicowanie zasad dokonywania odpisów amortyzacyjnych w zakresie środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych sprawia, że różny jest poziom odpisów w poszczególnych państwach, a to rodzi określone skutki w sferze kosztów uzyskania przychodów i wysokości płaconych podatków dochodowych. Dla podmiotów gospodarczych z punktu widzenia wysokości obciążeń podatkami dochodowymi, korzystna jest sytuacja, gdy w danym kraju odpisami amortyzacyjnymi objęte są wszystkie składniki majątku trwałego i istnieje możliwość zastosowania metody degresywnej, zwłaszcza przy wysokich stawkach, co umożliwia szybsze uzyskanie środków na odtworzenie, i daje możliwość znacznego zmniejszenia wysokość płaconych podatków, w pierwszych latach amortyzowania przedmiotu leasingu.

Porównując polskie zasady amortyzacji z zasadami w analizowanych krajach Unii Europejskiej warte uwagi jest rozwiązanie, by uzależnić poziom stawek amortyzacyjnych od branży, w jakiej działa firma (rozwiązanie takie funkcjonuje np. w Niemczech) oraz uzależnienie stawek amortyzacji od liczby zatrudnionych osób, czy wielkości przychodów – taki system zróżnicowanych stawek pozytywnie jest oceniany m.in. w Hiszpanii.

4.3 Przychody i koszty uzyskania przychodu u leasingobiorcy

Elementem wyznaczającym skutki podatkowe umów leasingowych jest zaliczenie przedmiotu leasingu do składników majątku jednej ze stron transakcji leasingowej, zgodnie z omówioną powyżej klasyfikacją umów leasingu. Przedmiotem niniejszej analizy skutków podatkowych będą trzy okresy badawcze. Pierwszy okres obejmuje lata od 1989 do 15 kwietnia 1993 roku, gdzie przepisy podatkowe nie zawierały szczególnych regulacji skutków umów leasingowych. Drugi okres - od 16 kwietnia 193 roku do 30 września 2001 roku - skutki podatkowe zależały od zaliczenia przedmiotu leasingu do majątku jednej ze stron, zgodnie z klasyfikacja wynikającą z rozporządzenia Ministra Finansów z 6 kwietnia 1993 roku w sprawie zaliczania przedmiotów umów najmu lub dzierżawy albo praw majątkowych do składników majątku stron tych umów [260]. Z kolei, trzeci okres dotyczy umów zawartych po 1 października 2001 roku, gdzie zasady opodatkowania stron transakcji

[259] Pod red. S. Pyciński, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w systemach podatkowych wybranych krajów*, PARP Warszawa 2001

[260] zob. Dz. U. Nr 28 poz. 129 z 1993 roku

leasingowych zostały uregulowane mocą ustawy z dnia 6 września 2001 roku o zmianie ustaw o podatku dochodowym osób prawnych, o podatku dochodowym osób fizycznych oraz od podatku od towarów i usług i podatku akcyzowym [261].

Lata 1990-1993, to okres braku szczegółowych uregulowań dotyczących leasingu. Fakt ten, spowodował, że wobec umów zawartych przed 16 kwietnia 1993 roku i do czasu ich wygaśnięcie stosowano zasadę, iż wszystkie wydatki leasingobiorcy stanowią w pełnej wysokości koszty uzyskania przychodów, bez względu na charakter umowy, gdyż w analizowanym okresie przedmioty leasingu stanowiły własność leasingodawcy i były wykazywane w jego składnikach majątku, a więc to leasingodawca posiadał prawo amortyzacji przedmiotu leasingu. Z drugiej strony, opłaty leasingowe (w pełnej wysokości) otrzymywane przez leasingodawcę stanowiły w myśl ustawy o podatku dochodowym jego przychody i były uwzględniane przy wyliczeniu dochodu stanowiącego podstawę opodatkowania [262]. Taki podział przychodów i kosztów uzyskania przychodu potwierdzały również sądy w pierwszych orzeczeniach NSA dotyczących leasingu np. wyrok NSA z 18.11.1992 r. (syg. Akt III S.A. 1606/92).

Sytuacja jednak zmieniła się, gdy kolejne sprawy trafiały do sądów. Niestety orzecznictwo nie były spójne, nawet w bardzo podobnych sytuacjach. Doprowadziło to do wzrostu ryzyka kwestionowania przez organy podatkowe poprawności rozliczeń podatkowych z tytułu umów leasingu. Kluczowe znaczenie, dla sprawy określania skutków podatkowych umów leasingu, miał wyrok Sądu Najwyższego z 1993 roku, który uznał, że istotą w rozstrzyganiu takich spraw jest fakt, czy przedmiot będący we wcześniejszym użytkowaniu przez leasingobiorcę został przez niego wykupiony i za jaka kwotę. Sąd Najwyższy, a następnie kolejne wyroki NSA wskazały, że jeżeli rzecz używana przez leasingobiorcę, po upływie okresu umowy zostanie zwrócona leasingodawcy albo zakupiona przez byłego leasingobiorcę po cenie rynkowej uwzględniającej jedynie stan i stopień zużycia rzeczy (a nie spłatę wartości rzeczy) – to cały czynsz płacony przez leasingobiorcę był kosztem uzyskania przychodów. Z kolei, jeżeli rzecz po upływie okresu umowy przedmiot umowy został zakupiony przez byłego leasingobiorcę po cenie odbiegającej (niższej) od ceny rynkowej albo cena za przeniesienie własności byłą równowartości wniesionej kaucji wpłacanej zgodnie z umową – to spłata wartości rzeczy w ramach czynszu leasingowego

[261] zob. Dz. U. nr 106 poz. 1150
[262] por. M. P. Żyrek: *Leasing w podatkach i księgowości*, Wyd. Difin 2002r., s. 81

zapłaconego przez leasingobiorcę w trakcie trwania umowy nie powinna być traktowana jako koszt uzyskania przychodów [263].

Na podstawie tak restrykcyjnego orzecznictwa organy skarbowe sięgnęły wstecz, przeprowadzając weryfikacją wcześniej zawartych transakcji leasingowych, co okazało się bardzo dotkliwe finansowo dla wielu podatników. W wyniku kontroli skarbowych skorygowano dokonane, przez leasingobiorców koszty uzyskania przychodów, poprzez wyłączenie z kosztów uzyskania przychodów, tą część raty leasingowej, która stanowiła spłatę wartości przedmiotu (część kapitałowa). Wynikiem zmniejszenia kosztów był wzrost dochodów, od którego naliczono podatek, a ponadto od niezapłaconego w terminie podatku naliczono odsetki za zwłokę.

Należy też zauważyć, że brak przejrzystej regulacji prawnej, niejasne i niespójne orzecznictwo, brak uwzględnienia przez sądy i organy podatkowe specyfiki leasingu, były w dużej mierze skutkiem negatywnych zachowań podatników, którzy szczególnie w latach 1990-1993 próbowali obchodzić przepisy podatkowe. Najczęściej próby obejścia przepisów podatkowych wiązały się z zawieranie umów o maksymalnie skróconym okresie, w którym dochodziło do spłaty wartości przedmiotu leasingu z zaliczeniem tej spłaty w całości do kosztów uzyskania przychodów, a następnie na zakupie przedmiotu umowy za „symboliczną złotówkę". Z takim zjawiskiem spotykały się organy podatkowe i NSA, także po wejściu w życie kolejnych nowelizacji przepisów ustaw w latach 1993-2001.

W drugim okresie analizy tj. okres od 16 kwietnia 1993 do 30 września 2001 roku, skutki podatkowe umów leasingu zależą od charakteru umowy i są regulowane przez ustawę z 6 marca 1993 roku o zmianie podatku dochodowego osób prawnych i fizycznych (Dz. U. Nr 28, poz. 127). Istotne znaczenie ma tutaj treść zawartej umowy i jej zakwalifikowanie do umów najmu, dzierżawy czy umowy szczególnej tzn. umowy o podobnym charakterze do najmu czy dzierżawy, a następnie określenie, która ze stron umowy wykazuje przedmiot umowy leasingu w składnikach majątku i dokonuje odpisów amortyzacyjnych.

Warunki klasyfikacji umów i zasady dokonywania amortyzacji omówiono powyżej. Z kryteriów tych wynika podział na dwa rodzaje umów leasingowych:

- umowa leasingu finansowego, gdzie prawo do odpisów amortyzacyjnych posiada leasingobiorca
- umowa leasingu operacyjnego, gdzie prawo do odpisów amortyzacyjnych posiada leasingodawca

[263] por. I. Ożóg: *Leasing a podatek dochodowy*, Przegląd Podatkowy nr 8/1993, s. 16

Przy leasingu finansowym, rzecz zaliczana była do składników majątku leasingobiorcy, który dokonywał odpisów amortyzacyjnych. U leasingodawcy rzecz ta wówczas występowała w ewidencji pozabilansowej. Zakończenie umowy leasingu finansowego wiąże się zazwyczaj z przejęciem rzeczy przez leasingobiorcę bez dopłaty lub za określoną dopłatą. Może jednak wystąpić przypadek zwrotu rzeczy właścicielowi przez leasingobiorcę. Wówczas mogą wystąpić dwa przypadki, a mianowicie: zwracana rzecz jest całkowicie zamortyzowana lub zwracana rzecz jest częściowo zamortyzowana [264]. W wyniku zwrotu rzeczy właścicielowi – leasingodawcy, powstaje u niego obowiązek przeniesienia tej rzeczy z ewidencji pozabilansowej i ujęcie w księgach w tej samej wartości początkowej oraz uwzględnienia dotychczasowych odpisów amortyzacyjnych przez leasingobiorcę. W świetle przepisów rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 17.01.1997 r. odpisy amortyzacyjne dokonywane przez leasingobiorcę uznawane były za jego koszty uzyskania przychodów. W przypadku zwrotu rzeczy całkowicie zamortyzowanej dla leasingodawcy, wartość początkowa zwróconej rzeczy będzie równa sumie odpisów amortyzacyjnych dokonanych u leasingobiorcy, czyli leasingodawca wykaże zerową wartość netto. Jeżeli zaś zwrócona rzecz została tylko częściowo zamortyzowana u leasingobiorcy, wówczas wartość początkowa tego środka trwałego będzie podlegała dalszym odpisom u leasingodawcy (bądź u kolejnego leasingobiorcy) do czasu, w którym nastąpi zrównanie łącznej sumy odpisów amortyzacyjnych dokonanych u leasingobiorcy i leasingodawcy z wartością początkową tego środka [265].

W przypadku samochodu osobowego (środek trwały) jako przedmiotu leasingu niezależnie od rodzaju transakcji leasingowej, reguły amortyzacji były jednakowe. Dotyczyły one strony, która posiada pojazd w swoich składnikach majątku – w leasingu kapitałowym jest nią leasingobiorca, zaś w leasingu operacyjnym, odpisów amortyzacyjnych dokonuje leasingodawca. Odpisy amortyzacyjne limitowane były w ten sposób, że koszt stanowiły jedynie odpisy w części ustalonej od wartości samochodu, nieprzekraczającej równowartości 10.000 € [266].

Generalnie, obowiązuje zasada, że odpisy amortyzacyjne są kosztem uzyskania przychodu. Od tej zasady obowiązują wyjątki, a najistotniejszy z nich to fakt, iż „nie są kosztem uzyskania przychodu - odpisy amortyzacyjne naliczone według zasad innych niż

---

[264] zob. I. Wrześniewska-Wal: *Podatki a leasing*, Gazeta Prawna nr 26 / 98 r., s.35

[265] por. Pismo Departamentu Podatków Bezpośrednich i Opłat z 7.07.1997 r. publikowane w „Prawo Przedsiębiorcy" nr 38/97 , str.11

[266] zob. D. Załupka, M. Żyniewicz: *Zanim podpiszesz umowę leasingu*, Wyd. Ekspert Wrocław 1995r, s. 69

ustalone w rozporządzeniach i ustawach podatkowych w części przekraczającej kwoty obliczone na podstawie przepisów prawa podatkowego" [267].

Najczęściej stosowaną metodą amortyzacji jest amortyzacja liniowa, jednakże stronom umowy leasingu nie zawsze przynosi to korzyści. Dlatego też strony umów leasingu, aby zoptymalizować wysokość kosztów uzyskania przychodu i obciążeń fiskalnych, wykorzystują inne metody amortyzacji, a w szczególności amortyzacje przyspieszoną liniową lub tzw. degresywną metodę dokonywania amortyzacji.

Wydatki leasingobiorcy przy umowie leasingu finansowego wiążą się ze specyfiką tego rodzaju transakcji. Specyfika ta polega głównie na spłacaniu rat kapitałowych wraz z odsetkami i przeniesieniu prawa własności po upływie okresu leasingowego. Opłatę, jaką wnosi leasingobiorca z tytułu użytkowania danego dobra można podzielić na dwie zasadnicze części tj.: część kapitałowa, która służy pokryciu kosztów zakupu przedmiotu umowy oraz część odsetkowa (finansowa), pokrywająca dodatkowe koszty ponoszone przez leasingodawcę (np. oprocentowanie kredytu, prowizje, ubezpieczenia), a także uwzględniająca jego zysk (odsetki zawarte w części odsetkowej są formą oprocentowania kapitału jako zysk dla leasingodawcy).[268]

W zależności od w/w elementów leasingu zróżnicowana jest wysokość obciążeń podatkowych w zakresie podatku dochodowego, a w niektórych przypadkach stosuje się nawet zwolnienie z podatków.

W leasingu finansowym (przed 1.10.2001 r.), przedmiot umowy zaliczany był do majątku i to on nabywał prawo do odpisów amortyzacyjnych wg obowiązujących stawek dla danego typu sprzętu (liczonej od ceny netto). Sposób rozliczania rat (czynszów leasingowych) był bardziej skomplikowany niż przy leasingu operacyjnym, gdyż część czynszu odpowiadająca cenie nabycia lub kosztowi wytworzenia rzeczy, nie była kosztem dla leasingobiorcy, ani przychodem dla leasingodawcy. Natomiast pozostała część tzw. odsetkowa (finansowa) stanowiła odpowiednio koszt dla leasingobiorcy i przychód dla leasingodawcy. W części odsetkowej mieścić się mogły wszelkie opłaty manipulacyjne, prowizje, odsetki od zaciągniętego kredytu na zakup rzeczy itp. Ponadto leasingobiorca mógł zaliczyć do kosztów uzyskania przychodu - koszty eksploatacji (patrz tabela 22)[269]. Wszelkie płatności dodatkowe związane z leasingiem a więc kaucje, depozyt gwarancyjny, które płaci leasingobiorca nie stanowiły dla niego kosztu uzyskania przychodu, ani też przychodu u leasingodawcy.

---

[267] por. D. Załupka, M. Żyniewicz: *Luki podatkowe*, Wyd. Netnet, Wrocław 2000 r., s. 69
[268] zob. W. Sasin: *Kredyt, leasing czy dzierżawa*, Wyd. Framax Skierniewice 1998 r., s. 57
[269] zob. I. Korczyński: *Leasing w prawie podatkowym*, Wyd. TNOiK Toruń 1998 r, s.96

Tabela 22
Przychody i koszty uzyskania przychodów dla umów leasingu finansowego w okresie 16 kwietnia 1993- 30 września 2001 roku

	LEASINGODAWCA	LEASINGOBIORCA
PRZYCHODY	– Część finansowa opłat okresowych nieobejmująca spłaty ceny nabycia	
KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODU		– Części finansowe opłat okresowych – Amortyzacja – Koszty eksploatacji – Ulga inwestycyjna (po spełnieniu określonych warunków)

Źródło: opracowanie własne

Należy także zwrócić uwagę na fakt, że jeżeli wysokość kwoty spłaty wartości rzeczy przypadająca na poszczególne raty płacone przez leasingobiorcę, nie jest określona w umowie, należy ją ustalić proporcjonalnie do okresu trwania umowy [270].

Powyższe zasady nie miały zastosowania *w leasingu finansowym samochodów osobowych i innych o dopuszczalnej ładowności do 500 kg.* W stosunku do leasingu samochodów osobowych ustawodawcy wprowadzili poza uregulowaniami odnoszącymi się generalnie do tego typu umów - postanowienia szczególne. W przypadku, gdy samochód osobowy będący przedmiotem leasingu został zaliczony do składników leasingobiorcy, kosztem u niego była część raty leasingowej przekraczająca kwotę spłaty wartości kapitałowej pojazdu, a więc część odsetkowa oraz składki ubezpieczeniowe i bieżące wydatki eksploatacyjne tj. paliwo, naprawy, garażowanie (art.16 ust.1 pkt 50 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych). Poza tym do kosztów uzyskania przychodów leasingobiorca zalicza odpisy amortyzacyjne i składki na ubezpieczenia obowiązkowe i dobrowolne - jednakże podobnie, jak w przypadku leasingodawcy w leasingu operacyjnym - maksymalnie od wartości pojazdu odpowiadającej równowartości 10.000 €, w przeliczeniu na złote po kursie z dnia wpisania go do ewidencji środków trwałych podatnika lub w przypadku leasingu międzynarodowego po kursie NBP z dnia odprawy celnej[271].

Należy pamiętać, że do kosztów uzyskania przychodu zalicza się także podatek od towarów i usług naliczony, od części finansowej rat leasingowych, gdyż w myśl ustawy o podatku od towarów i usług, leasingobiorcy do 30.09.2001 r. nie przysługiwało prawo do obniżania podatku należnego o podatek naliczony z tytułu nabycia samochodu osobowego.

[270] zob. U. Dąbrowska: *Leasing a podatek dochodowy*, Vademecum Przedsiębiorcy i Podatnika nr 3/ 1998 r. , s.18
[271] zob. D. Załupka, M. Żyniewicz: *Zanim podpiszesz umowę leasingu*, Wyd. Ekspert Wrocław 1995 r., s. 69

Tabela 23
Przychody i koszty uzyskania przychodów w leasingu finansowym samochodów osobowych w okresie 16 kwietnia 1993- 30 września 2001 r.

	LEASINGODAWCA	LEASINGOBIORCA
PRZYCHODY	– Części finansowe opłat okresowych niestanowiące spłaty ceny nabycia	
KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODU		– Części finansowe opłat okresowych; – VAT od części finansowych opłat okresowych; – Amortyzacja (od ceny brutto) nieprzekraczająca wysokości ustalonej od wartości samochodu odpowiadającej równowartości 10.000 €, przeliczonej na złote wg kursu walut obcych NBP z dnia przekazania do odbioru (data odbioru); – Składka ubezpieczeniowa w wysokości nieprzekraczającej składki ustalonej dla samochodu o równowartości 10.000 €, przeliczonej na złote wg kursu walut obcych NBP z dnia zawarcia umowy ubezpieczeniowej; – Koszty eksploatacji;

Źródło: opracowanie własne

Odpowiedzią na wprowadzenie z początkiem 1997 roku ograniczeń w leasingu samochodów o ładowności do 500 kg stała się oferta *clifingu* - opcja zbliżona w swej konstrukcji do leasingu kapitałowego, dająca możliwość podmiotom prowadzącym działalność gospodarczą, finansowania zakupu samochodów osobowych dowolnej marki do określonej wartości – tj. 10.000 €. Urzędy skarbowe wielokrotnie kwestionowały zasadność wliczania do kosztów uzyskania przychodu rat kapitałowych z tytułu używania przerobionych na ciężarowe samochodów osobowych na podstawie umów leasingu operacyjnego. Clifing niwelował tego typu kontrowersje. W transakcji takiej, spłata wartości samochodu została zrównana z wartością amortyzacji przeprowadzanej przez użytkownika. Przedmiot clifingu (samochód osobowy) zaliczany był do majątku użytkownika (clifingobiorcy). Kosztem uzyskania przychodu dla clifingobiorcy, była zarówno opłata wstępna (20% wartości samochodu, która nie zawiera spłaty wartości samochodu) jak i obsługa odsetkowa oraz część miesięcznej spłaty wartości samochodu, przewidziana optymalnie na 3 lata (około 1,29% wartości samochodu miesięcznie). Nie była natomiast kosztem uzyskania przychodu wartość końcowa, czyli kwota, za jaką wykupuje się użytkowany pojazd, sięgająca w clifingu 3 letnim 18,45% wartości samochodu. Clifingobiorca dokonywał odpisów amortyzacyjnych, które stanowiły koszt uzyskania przychodu. Należy tu zaznaczyć, iż przy clifingu wykorzystywana

jest możliwość zastosowania przyspieszonej amortyzacji dla pojazdów mających znaczny większy przebieg kilometrów niż samochody przeciętnie używane (Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie amortyzacji środków trwałych). Optymalnym okresem clifingu wg jego twórców był okres trzech lata. Przy takim okresie i przy 20% początkowym zaangażowaniu finansowym clifingobiorcy opłaty miesięczne wyniosą około 1.000 zł i stanowić będą w całości koszt uzyskani przychodów. Możliwość wykupu po okresie użytkowania jest zawarta w umowie clifingu, ale po trzech latach można od niej odstąpić i oddać dealerowi samochód "clifingując" następny. Zasady te mają walor tarczy podatkowej i pozwalają użytkować obcy samochód bez jakichkolwiek przeróbek, zaliczając przy tym do kosztów podatkowych pełne koszty eksploatacji i spłatę jego wartości.[272]

Dla clifingodawcy, przed 1.10.2001r. przychodem były wszelkie należności otrzymywane od clifingobiorcy przekraczające kwotę odpowiadającą spłacanej wartości rzeczy. Część raty odpowiadającej cenie nabycia rzeczy nie stanowi dla clifingodawcy przychodu podatkowego. Kwoty przychodów wynikają bezpośrednio z umowy clifingowej. Jeśli brak w niej postanowień w zakresie zaliczania przychodów podatkowych, to przyjmuje się, że spłata wartości rzeczy przypadająca na poszczególne płatności jest rozliczana jako przychód proporcjonalnie do okresu trwania umowy.[273] Ponadto clifingodawca nie dokonywał odpisów amortyzacyjnych a poniesione przez niego wydatki na zakup tych rzeczy stanowiły koszt podatkowy dopiero przy ustalaniu dochodu z ich sprzedaży. [274]

Analiza klasyfikacji przychodów i kosztów uzyskania przychodu, wskazuje, że leasing finansowy nie ma charakteru antyfiskalnego, a jedynie jest sposobem na rozłożenia w czasie płatności za sprzęt, którego zakup byłby zbyt dużym obciążeniem dla leasingobiorcy. Umowy leasingu finansowego nie dają, bowiem leasingobiorcy możliwości zaliczania w koszty uzyskania przychodu wartości przedmiotu leasingu w sposób szybszy niż ma to miejsce w przypadku prostego zakupu rzeczy.

Zupełnie inne są natomiast skutki podatkowe *umowy leasingu operacyjnego.* Do 30 września 2001 r. umowę leasingu uznawano za leasing operacyjny, jeżeli spełniała ona następujące warunki: okres trwania umowy krótszy od normatywnego zużycia rzeczy, suma wszystkich opłat leasingowych powinna być mniejsza od wartości rzeczy, a kwota, za którą leasingodawca sprzedaje rzecz po zakończeniu umowy powinna odpowiadać wartości rynkowej sprzedawanego przedmiotu. W swej istocie leasing operacyjny jest bardzo podobny

[272] zob. M. Kobylański: *Leasing – dalszy rozwój, nowe rozwiązania*, Prawo Przedsiębiorcy nr 47/1997 r., s. 3
[273] zob. M. Kobylański: *Clifing-inny leasing?*, Gazeta Prawna nr 50/ 1998, s.43
[274] por. A. Piotrkowski: *Umowa clifingu - tarczą podatkową*, Przegląd Podatkowy nr 1/ 1998 r., s. 17

do umów najmu lub dzierżawy i traktowany przez przepisy podatkowe analogicznie jak te umowy. Warto jednak, zwrócić uwagę na fakt, że wysokość czynszów leasingowych na ogół jest wyższa niż w przypadku czynszu z tytułu najmu lub dzierżawy, bowiem opłaty leasingowe muszą pokryć koszty obsługi kredytów zaciąganych przez leasingodawcę na zakup przedmiotu leasingu a także zapewnić mu odpowiedni poziom stopy zysku.

W aspekcie ustalenia wysokości zobowiązań w zakresie podatku dochodowego, przedmiot leasingu operacyjnego wykazywany był w majątku leasingodawcy, zatem w trakcie trwania umowy leasingu, to on miał prawo dokonywania odpisów amortyzacyjnych i zaliczania ich w ciężar kosztów uzyskania przychodów. Z kolei, czynsze, które uiszczał leasingobiorca według harmonogramu spłat, stanowiły w całości przychód leasingodawcy, a u leasingobiorcy są kosztem uzyskania przychodu. Wszelkie płatności dodatkowe związane z leasingiem, a więc kaucje, depozyt gwarancyjny, które leasingobiorca płacił leasingodawcy nie stanowiły dla niego kosztu uzyskania przychodu, ani tez nie były przychodem u leasingodawcy [275].

Tabela 24
Przychody i koszty uzyskania przychodów w leasingu operacyjnym w okresie 16 kwietnia 1993-30 września 2001 roku

	LEASINGODAWCA	LEASINGOBIORCA
PRZYCHODY	– Czynsz leasingowy w pełnej wysokości	
KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODU	– Amortyzacja	– Czynsz leasingowy w pełnej wysokości

Źródło: opracowanie własne

Powyższe zasady, podobnie jak przy leasingu finansowym, nie miały zastosowania do leasingu operacyjnego samochodów osobowych lub samochodów o dopuszczalnej ładowności do 500 kg. Leasing tego typu samochodów regulowany był odrębnie. Władze podatkowe „szczególnie zaciekle zwalczały" ten rodzaj leasingu i wprowadziły ograniczenia zarówno dla leasingodawców jak i leasingobiorców. Ograniczenia leasingodawcy oznaczały, iż mogli oni dokonywać odpisów amortyzacyjnych od wartości brutto nieprzekraczającej 10.000 €. Ograniczenia leasingobiorcy dotyczyły także wydatków z tytułu opłat leasingowych oraz kosztów eksploatacji samochodu (np. wydatków na zakup paliwa, naprawy), które stanowiły u nich koszty uzyskania przychodów. Otóż w okresie 1993-2001 łączna wysokość wydatków stanowiących koszty uzyskania przychodów nie mogła

[275] por. M. Gołda: *Leasing – zagadnienia prawne*, Wyd. Difin 1999 r., s. 64

przekroczyć w danym miesiącu kwoty wynikającej z przemnożenia liczby faktycznie przejechanych kilometrów i stawki za jeden kilometr obowiązującej zgodnie z odrębnymi przepisami. Należało wiec prowadzić ewidencje przebiegu pojazdów i poniesionych wydatków. Wszystkie wydatki, przekraczające tę kwotę, a w szczególności czynsz leasingowy nie można było zaliczać do kosztów uzyskania przychodów. Ponadto do kosztów uzyskania przychodu zaliczyć należało podatek VAT naliczony i wynikający z faktury zakupu samochodu, który w myśl ustawy o podatku od towarów i usług, nie podlegał odliczeniu od podatku należnego (tabela 25).

Ograniczenia w zaliczaniu wydatków leasingowych i kosztów eksploatacji samochodów osobowych do kosztów uzyskania przychodów ta spowodowały, że z ekonomicznego punktu widzenia transakcje leasingu samochodów osobowych były niekorzystne dla leasingobiorców zwłaszcza, gdy dodatkowo uwzględnimy zasady rozliczania podatku od towarów i usług. Przepisy te nie dotyczył jednak firm - leasingobiorców, którzy wyleasingowane samochody osobowe wynajmowali, a wynajem ten stanowił przedmiot działalności gospodarczej podmiotu (renta car)[276].

Tabela 25
Przychody i koszty uzyskania przychodów w leasingu operacyjnym samochodów osobowych w okresie 16 kwietnia 1993- 30 września 2001 roku

	LEASINGODAWCA	LEASINGOBIORCA
PRZYCHODY		
KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODU	-Amortyzacja (od ceny brutto) nie przekraczająca wysokości ustalonej od wartości samochodu odpowiadającej równowartości 10.000 € przeliczonej na złote wg kursu walut obcych NBP z dnia przekazania do odbioru (data odbioru);	- Opłaty leasingowe i koszty eksploatacji nie przekraczające w danym miesiącu kwoty wynikającej z przemnożenia liczby faktycznie przejechanych kilometrów i stawki za jeden kilometr obowiązującej zgodnie z odrębnymi przepisami - Składka ubezpieczeniowa w wysokości nie przekraczającej składki ustalonej dla samochodu o równowartości 10.000 €, przeliczonej na złote wg kursu walut obcych NBP z dnia zawarcia umowy ubezpieczeniowej; - Podatek VAT naliczony i wynikający z faktury zakupu samochodu

Źródło: opracowanie własne

Skutkiem restrykcyjnej polityki fiskalnej w latach 1993-2001 był niewielki udział leasingu samochodów osobowych sięgający od 0,3 do 0,5% wartości obrotów na rynku

[276] por. M. Gołda, Leasing – zagadnienia prawne, Wyd. Difin 1999, st. 187

leasingowym w Polsce. Sytuacja ta stanowiła ewenement na skalę światową, gdyż leasing samochodów osobowych w ogólnej wartości umów leasingu w tym okresie, wahał się od 20% we Włoszech do 75% na Węgrzech [277]. Ponadto również w orzecznictwie odnośnie skutków opodatkowania umów leasingu operacyjnego, gdzie przedmiotem leasingu są samochody osobowe wystąpiły sprzeczne orzeczenia, np.: NSA Ośrodek we Wrocławiu w wyroku z 23.12.1998 (syg. Akt I S.A./Wr 1912/97) opowiedział się, za limitowaniem wydatków na używanie samochodu osobowego w działalności gospodarczej, wynikającego z ewidencji przebiegu pojazdu, ale nie czynszu płaconego przez leasingobiorcę. Niestety odmiennego zdania był skład siedmiu sędziów Izby Finansowej NSA w Warszawie, który 25.10.1999 r. orzekł, iż limitowanie wydatków zliczanych do kosztów uzyskania przychodów obejmuje zarówno raty leasingowe jak i koszty eksploatacji [278].

Leasing operacyjny, w odróżnieniu do leasingu finansowego może mieć charakter antyfiskalny, gdyż wysokie opłaty z tytułu użytkowania przedmiotu umowy leasingowej zaliczane do kosztów uzyskania przychodów, obniżają w znacznym stopniu podstawę opodatkowania. Często małym, jednoosobowym firmą pozwala to „zejść do najniższego progu podatkowego", co z punktu widzenia optymalizacji obciążeń podatkowych firmy jest rozwiązaniem pozytywnym i pozwala jej „zatrzymać środki finansowe" niezbędne dla finansowanie działalności i rozwój firmy (problematyka ta zostanie szerzej omówiona w punkcie 4.5 niniejszej pracy doktorskiej).

Warto też zauważyć, że w okresie 16 kwietnia 1993 – 31 wrzesień 2001 kwestia, która budziła szczególnie dużo kontrowersji wiązała się z naliczaniem podatku dochodowego od wartości resztkowej (często zwanej wartością rezydualną), czyli ceny końcowej, po której leasingobiorca nabywa przedmiot leasingu, po zakończeniu umowy leasingu kapitałowego. Brak jasnych regulacji podatkowych powodował liczne spory z organami podatkowymi. Według stron umowy leasingu cena końcowa powinna być kwotą, umówioną między leasingodawcą a leasingobiorcą, wyliczoną na bazie wniesionych dotychczas opłat leasingowych. Urzędy skarbowe często jednak naliczając podatek dochodowy od wartości końcowej (gdyż traktowały zakup przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy jako odrębną czynność prawną) ustalały cenę końcową na podstawie wartości rynkowej przedmiotu leasingu, nie biorąc pod uwagę ustaleń stron umowy, ani też wniesionych opłat. Zgodnie jednak z zaleceniem Ministerstwa Finansów z 1997 roku na podstawę opodatkowania ma wpływ nie tylko wartość rynkowa tego przedmiotu, ale trzeba brać także pod uwagę

[277] por. M. Rękas: *Wpływ polityki fiskalnej na wykorzystanie i rozwój leasingu w Polsce*, Wyd. Print 1999 r., s.50
[278] por. I. Lewandowska: *Auto w działalności gospodarczej*, Rzeczpospolita z 27.10.1999 r., nr 252

wszystkie okoliczności powodujące spadek ceny, m.in. stan i stopień zużycia przedmiotu (np. dane EFL S.A. z Wrocławia wskazują, iż przedmioty będące przedmiotem leasingu są intensywniej użytkowane niż te same przedmiotu nie stanowiące przedmiotu leasingu). Jednakże są także przedmioty, których wartość z biegiem czasu nie maleje, a wręcz przeciwnie – rośnie np. samoloty po 10 latach są więcej warte dla leasingodawcy niż nowo wyprodukowane – to skłoniło GE Capital, aby wykupić od Boeinga niemal całą jego produkcję na najbliższe lata. To samo dotyczy nieruchomości, które z reguły po latach mają wyższą wartość [279].

Skutki podatkowe umów leasingowych w trzecim okresie badawczym, a więc umów zawartych po 1 października 2001 roku należy rozpatrywać w oparciu o nowelizację ustaw podatkowych z 6 września 2001 roku o zmianie ustaw o podatku dochodowym osób fizycznych, o podatku dochodowym osób prawnych oraz podatku od towarów i usług oraz akcyzy – Dz. U. Nr 106/2001 poz. 1150 [280]. Regulacja ta przewiduje różne skutki podatkowe zawartej umowy leasingowej w zależności od tego, która ze stron: finansujący czy korzystający amortyzują przedmiot leasingu oraz od sposobu zakończenia umowy leasingu.

W obu ustawach nowe przepisy o leasingu znajdują się w nowych rozdziałach zatytułowanych: "Opodatkowanie stron umowy leasingu". Uwzględniono w nich rozwiązania wprowadzone do kodeksu cywilnego (nowe art. 709^{1} - 709^{18}), w tym dotyczące nazewnictwa. Zamiast "leasingodawca" i "leasingobiorca" jest "finansujący" i "korzystający", nie mniej jednak w dalszej części rozważań nadal będą używane pojęcia leasingodawca i leasingobiorca, by zachować ciągłość pojęć, które w literaturze przedmiotu wciąż używane są zamiennie.

Warty podkreślenia jest fakt, iż niniejsza leasing po latach funkcjonowania w niespójnych, niejasnych regulacjach podatkowych „doczekał się" wreszcie uporządkowania skutków podatkowych zawieranych umów leasingowych i to w randze ustawy. Regulacja ta ma zastosowanie do umów zawartych od 1 października 2001 roku. Ponadto, należy wskazać, iż analizowana ustawa w sposób jasny określiła skutki podatkowe dla stron transakcji leasingowej po zakończeniu umowy leasingowej. W myśl niniejszej ustawy, po zakończeniu podstawowego okresu trwania umowy leasingu, istnieją trzy możliwości zakończenia umowy leasingu: p o p ierwsze - przeniesienie własności przedmiotu leasingu na korzystającego, po drugie - oddanie tego przedmiotu korzystającemu do dalszego używania, po trzecie - finansujący może sprzedać go osobie trzeciej, wypłacając korzystającemu kwotę określoną

[279] zob. K. Jędrzejewska: *Zmiany w amortyzacji i leasingu*, Rzeczpospolita nr 142 z 19.06.1998 r., s.11
[280] Ustawa weszła w życie 1.10.2001 oraz częściowo 1.01.2002 r.

w umowie. Poniżej zostaną przedstawione konsekwencje podatkowe poszczególnych wariantów, z uwzględnieniem podziału umów na podatkową umowę leasingu operacyjnego i podatkową umowę leasingu finansowego.

Skutki podatkowe umów leasingu, gdy amortyzacja przysługuje finansującemu (leasingodawcy) – tzw. podatkowa umowa leasingu operacyjnego

Podatkowa umowa leasingu operacyjnego powinna spełnić następujące warunki:

1. Umowa zawarta na czas oznaczony, dla nieruchomości czas trwania takiej umowy nie może być krótszy niż 10 lat, a dla pozostałych – czas umowy stanowi, co najmniej 40% normatywnego okresu amortyzacji
2. Suma ustalonych w umowie opłat odpowiada, co najmniej wartości początkowej oddanych w leasing ŚT lub WNiP. Do sumy opłat nie zalicza się: płatności na rzecz finansującego za świadczenia dodatkowe, o ile są wyodrębnione z opłat leasingowych; podatków, w których obowiązek podatkowy ciąży na finansującym z tytułu własności lub posiadania środków trwałych oraz składek ubezpieczeniowych tych środków, jeśli w umowie zastrzeżono, że korzystający będzie ponosił ciężar podatków i składek niezależnie od opłat za używanie; kaucji określonej w umowie wpłaconej finansującemu przez korzystającego.
3. Finansujący nie korzysta ze zwolnień w podatku dochodowym m.in. działalność gospodarcza na terenie specjalnych strefach ekonomicznych [281].

Tabela 26
Skutki podatkowe umów leasingu, gdy amortyzacja przysługuje finansującemu (leasingodawcy) – tzw. podatkowa umowa leasingu operacyjnego obowiązujące od 1 października 2001 r.

	FINANSUJĄCY	KORZYSTAJĄCY
PRZYCHODY	– Opłaty wstępne, prowizje i opłaty manipulacyjne – Opłaty leasingowe ustalone w umowie leasingu w podstawowym okresie umowy	
KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW	– Odpisy amortyzacyjne wg metody liniowej lub degresywnej (nie może stosować amortyzacji przyspieszonej)	– Opłaty wstępne, prowizje, opłaty manipulacyjne – Opłaty leasingowe ustalone w umowie leasingu w podstawowym okresie umowy

Źródło: opracowanie własne

[281] por. B. Ogrodowczyk: Nowe przepisy podatkowe o leasingu, Rachunkowość nr 11/2001r., s. 685

W zależności od sposobu *zakończenia podstawowego okresu umowy leasingowej*, poniżej przedstawione zostaną konsekwencje podatkowe w poszczególnych wariantach.

Tabela 27
Skutki podatkowe zakończenia umowy leasingu, gdy amortyzacja przysługuje finansującemu (leasingodawcy) – tzw. podatkowa umowa leasingu operacyjnego obowiązujące od 1 października 2001 roku

Wariant 1: Finansujący sprzedaje przedmiot umowy korzystającemu

	FINANSUJĄCY	KORZYSTAJĄCY
PRZYCHODY	– Cena określona w umowie, pod warunkiem, iż nie będzie ona niższa od hipotetycznej wartości netto przedmiotu leasingu – Jeśli cena w umowie jest niższa od hipotetycznej wartości netto wówczas przychód jest ustalany jako wartość rynkowa z uwzględnieniem stanu i stopnia zużycia, czasu i miejsca odpłatnego zbycia	
KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW	– Rzeczywista wartość netto, czyli nie zamortyzowana część przedmiotu leasingu	– Nabycie przedmiotu leasingu jest wydatkiem inwestycyjnym, który stanowić będzie wartość początkową ŚT, od której korzystający jako właściciel będzie dokonywał odpisów amortyzacyjnych

Wariant 2: Finansujący oddaje korzystającemu przedmiot umowy do dalszego używania

	FINANSUJĄCY	KORZYSTAJĄCY
PRZYCHODY	– Opłaty za dalsze używanie przedmiotu leasingu	
KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW	– Odpisy amortyzacyjne	– Opłaty za dalsze używanie przedmiotu leasingu

Wariant 3: Finansujący sprzedaje przedmiot leasingu osobie trzeciej, a korzystającemu wypłaca uzgodnioną kwotę

	FINANSUJĄCY	KORZYSTAJĄCY
PRZYCHODY	– Wartość sprzedaży, która musi odpowiadać wartości rynkowej przedmiotu leasingu	– Wysokość różnicy między rzeczywistą wartością netto a hipotetyczną wartością netto sprzedawanego ŚT lub prawa
KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW	– Rzeczywista wartość netto, czyli niezamortyzowana część ŚT lub prawa – Wysokość różnicy między rzeczywistą wartością netto a hipotetyczną wartością netto sprzedawanego ŚT lub prawa	

Źródło: opracowanie własne

Należy również wspomnieć, iż nieodłącznym elementem umowy leasingu jest umowa ubezpieczenia przedmiotu leasingu. W przypadku leasingu, umowę taka zawiera finansujący (leasingodawca) i to on jest uprawniony do wypłaty odszkodowania np. w razie kradzieży przedmiotu leasingu. W myśl ogólnych postanowień umowy leasingowej, korzystający w przypadku kradzieży przedmiotu leasingu zobowiązany jest do natychmiastowego zapłacenia na rzecz finansującego pozostałych rat leasingowych, z tym, że suma rat do zapłacenia zostanie pomniejszona o korzyści, jakie osiąga finansujący z tytułu wcześniejszej spłaty rat leasingowych oraz pomniejszona o wypłacone odszkodowanie ubezpieczeniowe [282].

W ustawach podatkowych w zakresie opodatkowania umów leasingowych, obowiązujących od 1 października 2001 roku, problematyka wypłaty odszkodowań i klasyfikacji takich wydatków do przychodów i kosztów uzyskania przychodu nie została uregulowana, dlatego też kwestie te budzą wątpliwości podatników. W myśl interpretacji niektórych izb skarbowych, kwota wypłacana na rzecz finansującego po utracie przedmiotu leasingu, może zostać zaliczona do k.u.p., gdyż zobowiązanie do je wypłaty wynika z zawartej umowy leasingowej związanej z prowadzona działalnością gospodarczą i mającą na celu osiągniecie przychodu [283].

Zastosowanie regulacji prawnych, zgodnie z zasadami opodatkowania stron transakcji leasingowych obowiązujących od 1 października 2002 roku wobec tzw. podatkowych umów leasingu operacyjnego zostanie zilustrowana poniższym przykładem.

Przykład 1 (wariant 1- podatkowy leasing opearcyjny)

PPH „Dom" sp. z o.o. wylesingowała na okres 24 miesięcy samochód dostawczy Ford o wartości oferowanej netto 100.000 zł (Wp). Samochód posiada homologację jako samochód dostawczy o ładowności ponad 500 kg. Amortyzacji dokonuje finansujący.

W harmonogramie finansowym zawarto następujące elementy:

1. opłata wstępna 31.800 + VAT
2. 23 raty x 4.400 zł 101 200 + VAT
3. kaucje gwarancyjną 16.000 zł
4. po zakończeniu umowy leasingu i zapłaceniu wszystkich rat przez korzystającego przedmiot leasingu zostanie sprzedany korzystającemu za kwotę 16.000 +VAT
5. w razie rezygnacji z opcji zakupu, samochód zostanie sprzedany osobie trzeciej w cenie 66.000 zł (cena musi być wówczas równa cenie rynkowej), zaś dotychczasowy korzystający otrzyma od finansującego kwotę 50.000 zł w związku ze spłatą wartości samochodu w trakcie umowy leasingu

Sprawdzenie warunków umowy:

1. Min. okres umowy 40% normatywnego okresu amortyzacji
   - ✓ normatywny okres amortyzacji samochodów 5 lat – stawka amortyzacji 20%
   - ✓ min. Okres musi wynosić 40% z 5 lat = 2 lata
2. Suma opłat leasingowych równa, co najmniej wartości początkowej ŚT
   - ✓ opłata wstępna + suma rat leasingowych + cena zakupu po zakończeniu (wartości bez VAT)

[282] por. P.Lipka: Bez kosztów i bez VAT przy kradzieży przedmiotu leasingu, Gazeta prawna nr 142/2002 r., s. 5
[283] por. A. Soszka, Ewidencja zdarzeń w trakcie użytkowania przedmiotu leasingu, Doradca podatnika nr 16/2003 s.18

31.800 + 101.200 + 16.000 = 149.000 zł > Wp. 100.000

3. Amortyzacji dokonuje finansujący (firma leasingowa)

Rozliczenia podatkowe w czasie trwania leasingu:

Finansujący:

a) przychody: opłaty leasingowe = 31.800 + 101.200 = 133.000
b) k.u.p : odpisy amortyzacyjne 64.000zł (metoda degresywa – współczynnik 2)
1 rok 100.000 x 40% = 40.000 zł wartość końcowa 60.000
2 rok 60.000 x 40% = 24.000zł wartość końcowa 36.000
c) dochód do opodatkowania : 133.000 – 64.000 = 69.000 zł

Korzystający: k.u.p. : suma rat 31.800 + 101.200 = 133.000

Rozliczenie podatkowe po zakończeniu umowy leasingu:

Sprawdzamy:

1. **Hipotetyczną wartość netto = Wp. ŚT – odpisy amortyzacyjne (metoda degresywna przy współczynniku 3, czyli 20% x 3 = 60%**
   1 rok 100.000 x 60% = 60.000
   2 rok 40.000 x 60% = 24.000
   HWN = Wp – suma odpisów amortyzacyjnych = 100.000 – 84.000 = 16.000 zł
2. **Rzeczywistą wartość netto = Wp – rzeczywiste odpisy amortyzacyjne**
   RWN = 100.000 – 64.000 = 36.000 zł
3. Różnica (2 – 1) 36.000 – 16. 000 zł = 20.000 zł

Cena po zakończeniu umowy musi być = lub > od HWN

Opcja 1 – po zakończeniu umowy leasingu korzystający realizuje opcje zakupu

Finansujący:

a) przychód = 16.000 zł
b) k.u.p: rzeczywista wartość netto = 36.000 zł
c) strata na sprzedaży: 16.000 – 36.000 = - 20.000 zł

Korzystający:

kwota 16.000zł, stanowi wydatek inwestycyjny na nabycie środka trwałego => jest to więc podstawa do dokonywania dalszych odpisów amortyzacyjnych

Opcja 2 – po zakończeniu umowy leasingu korzystający rezygnuje z opcji zakupu i otrzymuje od finansującego kwotę 50.000 zł

Finansujący:

- ✓ przychód ze sprzedaży : 66.000 zł
- ✓ k.u.p.: rzeczywista wartość samochodu : 36.000 zł + kwota wypłacona korzystającemu, ale ograniczona do różnicy między RWN a HWN (w omawianej umowie k.u.p. nie stanowi pełna wypłacone kwota 50.000 zł) czyli kwota 20.000 zł = 56.000
- ✓ Dochód do opodatkowania : 66.000 – 56.000 = 10.000 zł

Korzystający:

- ✓ Przychód (będący również dochodem) = pełna wysokość kwoty otrzymanej od finansującego, czyli kwota 50.000 zł

Porównanie opcji leasingu i kredytu (wersja prosta –porównanie wysokości k.u.p)

a) Kredyt - zaciągając kredyt na 100.000 zł na 2 lata, ze stopa procentowa 21,5% odsetki w wysokości 43.000 zł powiększyłyby Wp. Samochodu i wówczas k.u.p. stanowiłyby odpisy amortyzacyjne w kwocie 85.120 (metoda degresywna współczynnik 2):
1 rok 143.000 x 40 % = 57.200 zł wartość końcowa 69.800 zł
2 rok 69.800 zł x 40% = 27.920 zł

b) Leasing - k.u.p. obejmują opłaty leasingowe, czyli kwotę 133.000 zł

WNIOSEK: leasing przy takich warunkach finansowania jest korzystniejszy

Źródło: opracowanie własne

Zgodnie z regulacją ustawowa niezwykle istotną kwestia, jest cena zbycia składnika majątkowego, używanego uprzednio na podstawie umowy leasingu. W leasingu operacyjnym, nie powinna być niższa niż jego zaktualizowana wartość początkowa, pomniejszona o wysokość odpisów amortyzacyjnych liczonych metodą degresywną przy zastosowaniu współczynnika 3 w okresie, w którym przedmiot umowy leasingu był zaliczony do składników majątku finansującego.

Należy, więc unikać podpisywania umów leasingu, w których wartości końcowe są niższe od dopuszczalnych. W tabeli poniżej przedstawiono prawidłowe - najniższe wartości końcowe w zależności od rodzaju przedmiotu i przypisanej jemu stawki amortyzacji oraz okresu trwania umowy leasingu.

Tabela 28
Wartość końcowo przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy leasingu operacyjnego

<table>
<tr><td>Podstawowa stawka amortyzacji</td><td>30,0%</td><td>25,0%</td><td>20,0%</td><td>18,0%</td><td>14,0%</td><td>10%</td></tr>
<tr><td>Okres w miesiącach</td><td colspan="6">Wartość końcowa (w %)</td></tr>
<tr><td>18</td><td>10,0</td><td colspan="5">Brak oferty</td></tr>
<tr><td>24</td><td>2,0</td><td>6,0</td><td>20,0</td><td colspan="3">Brak oferty</td></tr>
<tr><td>36</td><td rowspan="4">Brak oferty</td><td rowspan="2">2,0</td><td rowspan="2">2,0</td><td>7,0</td><td>20,0</td><td>Brak oferty</td></tr>
<tr><td>48</td><td rowspan="3">2,0</td><td>6,0</td><td>25</td></tr>
<tr><td>60</td><td rowspan="2">2,0</td><td rowspan="2">2,0</td><td>15,0</td></tr>
<tr><td>72</td><td colspan="2">Brak oferty</td><td>5,0</td></tr>
</table>

Źródło: opracowano na podstawie materiałów szkoleniowych WBK BZ Lesing sp. z o.o.

Drugi rodzaj umowy to podatkowa umowa leasingu finansowego. Jej skutki podatkowe przedstawiają poniższe tabele.

Skutki podatkowe umów leasingu, gdy amortyzacja przysługuje korzystającemu (leasingobiorcy) – tzw. podatkowa umowa leasingu finansowego

Podatkowa umowa leasingu finansowego powinna spełniać następujące warunki, które muszą być spełnione łącznie):

1. Umowa została zawarta na czas oznaczony,
2. Suma ustalonych w umowie opłat, pomniejszona o należny podatek VAT, odpowiada co najmniej wartości początkowej oddanych w leasing ŚT lub WniP. Do sumy opłat nie zalicza się: płatności na rzecz finansującego za świadczenia dodatkowe, o ile są

wyodrębnione z opłat leasingowych; podatków, w których obowiązek podatkowy ciąży na finansującym z tytułu własności lub posiadania środków trwałych oraz składek ubezpieczeniowych tych środków, jeśli w umowie zastrzeżono, że korzystający będzie ponosił ciężar podatków i składek niezależnie od opłat za używanie; kaucji określonej w umowie wpłaconej finansującemu przez korzystającego.

3. Umowa zawiera postanowienie, że korzystający dokonuje odpisów amortyzacyjnych w podstawowym okresie umowy leasingu
4. Według tego wariantu określane są również skutki podatkowe, gdy finansujący korzysta ze zwolnień w podatku dochodowym lub gdy przedmiotem leasingu są grunty, które nie podlegają amortyzacji. [284]

W tym rodzaju leasingu opłata leasingowa składa się z dwóch części tj. z opłaty kapitałowej, która stanowi spłatę wartości przedmiotu leasingu oraz opłaty finansowej (odsetkowej), która jest spłatą oprocentowania, a także obejmuje wynagrodzenie dla finansującego, opłaty manipulacyjne, prowizje.

Tabela 29
Skutki podatkowe umów leasingu, gdy amortyzacja przysługuje korzystającemu (leasingobiorcy) – tzw. podatkowa umowa leasingu operacyjnego obowiązujące od 1 października 2001 roku

	FINANSUJĄCY	KORZYSTAJĄCY
PRZYCHODY	– Finansowa część opłaty leasingowej ustalona w umowie leasingu w podstawowym okresie umowy	
KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW		– Finansowa część opłaty leasingowej ustalona w umowie leasingu w podstawowym okresie umowy – Odpisy amortyzacyjne wg zasad ogólnych w okresie trwania umowy – Podatek VAT z tytułu przerzucenia ciężarów podatków lokalnych ciążących na finansującym z tytułu własności środków trwałych

Źródło: opracowanie własne

W zależności od sposobu zakończenia podstawowego okresu umowy leasingowej, poniżej przedstawione zostaną konsekwencje podatkowe w poszczególnych wariantach.

[284] por. H.Litwińczuk: Nowe zasady opodatkowania leasingu, Przegląd Podatkowy nr 9/2001, s. 8

Tabela 31

Skutki podatkowe zakończenia umowy leasingu, gdy amortyzacja przysługuje korzystającemu (leasingobiorcy) – tzw. podatkowa umowa leasingu finansowego obowiązujące od 1 października 2001 roku

Wariant 1: Finansujący sprzedaje przedmiot umowy korzystającemu

	FINANSUJĄCY	KORZYSTAJĄCY
PRZYCHODY	– Cena określona w umowie, nawet wówczas gdy cena będzie niższa od wartości rynkowej - ***w umowie sprzedaży, cena może być ustalona na poziomie tzw. „symbolicznej złotówką"***	
KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW	– Generalnie k.u.p nie występują, gdyż nabycie przedmiotu leasingu stanowi wydatek inwestycyjny, który podlega amortyzacji – wyjątek: występuje różnica między wydatkiem na nabycie przedmiotu leasingu a faktycznie spłaconą przez korzystającego wartością początkową	

Wariant 2: Finansujący oddaje korzystającemu przedmiot umowy do dalszego używania

	FINANSUJĄCY	KORZYSTAJĄCY
PRZYCHODY	– Opłaty za dalsze używanie przedmiotu leasingu	
KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW		– Opłaty za dalsze używanie przedmiotu leasingu – Odpisy amortyzacyjne

Wariant 3: Finansujący sprzedaje przedmiot leasingu osobie trzeciej, a korzystającemu wypłaca uzgodnioną kwotę

	FINANSUJĄCY	KORZYSTAJĄCY
PRZYCHODY	– Wartość sprzedaży, która musi odpowiadać wartości rynkowej przedmiotu leasingu	– Kwota otrzymana od finansującego z tytułu spłaty wartości przedmiotu leasingu w dniu jej otrzymania
KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW	– Różnica między wydatkiem na nabycie przedmiotu leasingu a faktycznie spłaconą przez korzystającego wartością początkową – Kwota wypłacona korzystającemu z tytułu spłaty wartości przedmiotu leasingu	

Źródło: opracowanie własne

Zastosowanie regulacji prawnych, zgodnie z zasadami opodatkowania stron transakcji leasingowych obowiązujących od 1 października 2002 roku wobec tzw. podatkowych umów leasingu finansowego zostanie zilustrowana poniższym przykładem.

Przykład 2 (wariant 2 –podatkowy leasing finansowy)

PPH „Dom" sp. z o.o. wyleasingowała na okres 12 miesięcy samochód dostawczy Ford o wartości oferowanej netto 100.000 zł (Wp). Samochód posiada homologację jako samochód dostawczy o ładowności ponad 500 kg. Amortyzacji dokonuje korzystający. Stawka amortyzacji 20%. W harmonogramie finansowym zawarto następujące elementy:

1. opłata wstępna 31.800 + VAT, w tym część odsetkowa 7.900 zł (netto)
2. 11 raty x 9.200 zł = 101 200 + VAT, w tym część odsetkowa 25.100 (netto)
3. po zakończeniu umowy samochód staje się własnością korzystającego za kwotę 1.000 zł + VAT
4. w przypadku odstąpienia od opcji zakupu finansujący sprzeda samochód osobie trzeciej za kwotę 81.000 zł oraz wypłaci korzystającemu kwotę 80.000 zł z tytułu spłaty wartości samochodu w trakcie trwania umowy leasingu

Sprawdzenie warunków umowy:

1. Długość umowy nie ma znaczenia
2. Suma opłat leasingowych równa, co najmniej wartości początkowej ŚT
   - ✓ opłata wstępna + suma rat leasingowych + cena zakupu po zakończeniu umowy leasingu (wartości bez VAT) 31.800 + 101.200 + 1.000 = 134.000 zł > Wp. 100.000
3. Amortyzacji dokonuje korzystający

Rozliczenia podatkowe w czasie trwania leasingu:

Finansujący:

- ✓ przychody: opłaty leasingowe w części odsetkowej = 7900 + 25.100 = 33.000

Korzystający:

- ✓ k.u.p.: opłaty leasingowe w części odsetkowej: tj. 7900+25.100 = 33.000 oraz odpisy amortyzacyjne (metoda degresywna współczynnik 2) 100.000 x 40% = 40.000 = ogółem k.u.p. 73.000 zł

Rozliczenie podatkowe po zakończeniu umowy leasingu:

Cena dla korzystającego, po której zakupi przedmiot leasingu po zakończeniu umowy może być „symboliczną złotówką"

Opcja 1 – po zakończeniu umowy leasingu korzystający realizuje opcje zakupu

Finansujący: Przychód = 1.000 zł

Korzystający: kwota 1000 zł stanowi wydatek inwestycyjny na nabycie środka trwałego => jest to podstawa do dokonania jednorazowego odpisy amortyzacyjnego

Opcja 2 – po zakończeniu umowy leasingu korzystający rezygnuje z opcji zakupu i otrzymuje od finansującego kwotę 80.000 zł

Finansujący:

- ✓ przychód ze sprzedaży : 81.000 zł
- ✓ k.u.p.: kwota wypłacona korzystającemu: 80.000 zł
- ✓ Dochód do opodatkowania : 81.000 – 80.000 = 1.000 zł

Korzystający:

- ✓ przychód (będący, również dochodem) => pełna wysokość kwoty otrzymanej od finansującego, czyli kwota 80.000 zł

Porównanie opcji leasingu i kredytu (wersja prosta –porównanie wysokości k.u.p)

- ✓ Kredyt - zaciągając kredyt na 100.000 zł na 1 rok, przy stopie procentowej 17% odsetki stanowiły by kwotę w wysokości 17.000 zł powiększyłyby Wp. Samochodu i wówczas k.u.p. stanowiłyby odpisy amortyzacyjne w kwocie 46.800zł (metoda degresywna współczynnik 2): 1 rok - 117.000 x 40 % = 46.800 zł wartość końcowa 70.200 zł
- ✓ 2.Leasing - k.u.p. obejmują opłaty leasingowe w kwocie 73.000 zł

WNIOSEK: leasing przy takich warunkach finansowania jest korzystniejszy

Źródło: opracowanie własne

Omówione powyżej zasady opodatkowania umów leasingu finansowego, objęto również finansujących, którzy w dniu zawarcia umowy leasingu korzystają ze zwolnień w podatku dochodowym przysługującym im, na podstawie odrębnych przepisów (przepisy omówiono w punkcie 1 niniejszego rozdziału). Powyższe unormowanie zostało tak przyjęte, aby nie zburzyć symetrii skutków podatkowych obowiązujących przy umowach leasingu operacyjnego. Umowy leasingu operacyjnego mają być, bowiem neutralne dla budżetu – opłata leasingowa stanowiąca przychód podatkowy u leasingodawcy, dla leasingobiorcy jest kosztem uzyskania przychodów. W sytuacji, gdy leasingobiorca jest zwolniony z podatku powyższa zasada równomierność przychodów i kosztów zostałaby zakłócona, stąd ustawodawca objął podmioty zwolnione z podatku dochodowego, zasadami obowiązującymi ponadto umowach leasingu finansowego.

Warto ponadto zwrócić uwagę, na konsekwencje podatkowe wygaśnięcia lub rozwiązania umowy leasingu. Otóż w sytuacji wygaśnięcia lub rozwiązania umowy leasingu, o czym decydują przepisy kodeksu cywilnego, przedmiot umowy „wraca' do finansującego, który ma obowiązek określenia wartości początkowej przed zawarciem pierwszej umowy leasingu pomniejszoną o spłatę wartości i sumę dokonanych odpisów amortyzacyjnych. Przy czym pojawia się problem zawarcia kolejnej umowy leasingowej. Zgodnie z regulacja kodeksową, przez umowę leasingu „finansujący, zobowiązuje się, w zakresie swego przedsiębiorstwa, 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 przez finansującego". W sytuacji rozwiązania umowy leasingu przed jej zakończeniem, finansujący nie mógłby zgodnie z k.c. powtórnie zawrzeć umowy leasingu, gdyż trudno byłoby zobowiązać się do nabycia rzeczy od oznaczonego przez korzystającego zbywcy. Ponadto mógłby pojawić się problem ze spełnieniem warunku, iż suma ustalonych w umowie opłat pomniejszona o podatek od towarów i usług, powinna odpowiadać, co najmniej wartości początkowej oddanych w leasing ST lub WNiP, skoro część opłat wniósł korzystający, z którym rozwiązano umowę leasingu.

Ponadto należy zauważyć, iż umowy zawarte na czas nieoznaczony, albo na czas oznaczony, ale niespełniające opisanych powyżej warunków, podatkowo uznawane są za umowy najmu bądź dzierżawy.

Odrębne zasady opodatkowania umów leasingowych wprowadzone zostały w odniesieniu do leasingu gruntów. Zgodnie z art. 23i updof i art.17i updop [285] do przychodów finansującego (leasingodawcy) i odpowiednio do kosztów uzyskania przychodów finansującego (leasingobiorcy) nie zalicza się opłat ustalonych w umowie leasingu, ponoszonych przez korzystającego w podstawowym okresie korzystania z gruntów, w części stanowiącej spłatę wartości gruntów równej wydatkom na ich nabycie. Wysokość kwoty spłaty wartości gruntów, przypadającej na poszczególne opłaty ustala się proporcjonalnie do okresu trwania umowy. Jeżeli po zakończeniu umowy leasingowej nastąpi sprzedaż gruntu dotychczasowemu leasingobiorcy, wówczas wartość gruntów w całości nie stanowi kosztów uzyskania przychodów, gdyż finansujący otrzymał ja faktycznie w całości w opłatach leasingowych jeszcze w trakcie trwania umowy leasingu. Cena sprzedaży gruntu po zakończeniu umowy leasingu może, więc być znacznie niższa od wartości rynkowej i organy podatkowe nie mogą tej ceny weryfikować. Gdyby, po zakończeniu umowy leasingu, grunty zostały sprzedane osobie trzeciej (zgodnie z przepisami według wartości rynkowej), a finansujący wypłaci dotychczasowemu leasingobiorcy kwotę z tytułu spłaty przez niego wartości gruntów w trakcie umowy – kwota ta stanowić będzie u leasingobiorcy przychód do opodatkowania w dniu jej otrzymania, a u leasingodawcy koszt uzyskania przychodu w dniu jej wypłacenia [286].

Przedmiotem podatkowej umowy leasingu mogą być również grunty wraz z podlegającymi amortyzacji środkami trwałymi. Przy takiej opcji przedmiotu umowy leasingowej, ważne dla określenia skutków podatkowych jest zakwalifikowanie umowy do leasingu operacyjnego bądź leasing finansowego. Skutki podatkowe tego typu umów przedstawia poniższa tabela.

Tabela 31
Skutki podatkowe umów leasingowych, gdy przedmiotem leasingu są grunty wraz z innymi środkami trwałymi

Skutku podatkowe	Leasing operacyjny	Leasing finansowy
FINANSUJĄCY	– Przychodem jest pełna rata leasingowa dotycząca środków trwałych podlegającym amortyzacji – Nie stanowią przychodów opłaty otrzymywane od korzystającego w podstawowym okresie trwania umowy a stanowiące spłatę wartości gruntów – Kosztem uzyskania przychodów są odpisy amortyzacyjne naliczane dla ST	– Przychodem jest część finansowa raty leasingowej – Nie stanowią przychodów opłaty otrzymywane od korzystającego w podstawowym okresie trwania umowy a stanowiące spłatę wartości gruntów oraz podlegających amortyzacji środków trwałych

[285] Ustawa z 6 września 2001 roku o zmianie ustaw: o podatku dochodowym osób fizycznych, o podatku dochodowym osób prawnych oraz podatku od towarów i usług oraz akcyzy – Dz. U. Nr 106/2001 poz. 1150
[286] Por. Tamże, art. 23g-i w części dotyczącej updof oraz art. 17g -i w części dotyczącej updop

Skutku podatkowe	Leasing operacyjny	Leasing finansowy
KORZYSTA-JĄCY	– Kosztem uzyskania przychodów jest pełna rata leasingowa dotycząca środków trwałych podlegającym amortyzacji – Nie stanowią k.u.p. opłaty wnoszone na rzecz finansującego w podstawowym okresie trwania umowy a stanowiące spłatę wartości gruntów	– Kosztem uzyskania przychodów jest część finansowa raty leasingowej – Nie stanowią k.u.p. opłaty wnoszone na rzecz finansującego w podstawowym okresie trwania umowy a stanowiące spłatę wartości gruntów oraz podlegających amortyzacji środków trwałych – Kosztem uzyskania przychodów są odpisy amortyzacyjne naliczane dla środków trwałych

Źródło: opracowanie własne

Ustawodawca przewidział również odrębne regulacje, jeśli chodzi o leasing samochodów osobowych, których udział w leasingowanych przedmiotach przez wiele lat, był w Polsce znikomy. Przyczyn takiej sytuacji upatrywano właśnie w niekorzystnych rozwiązaniach podatkowych. Nowe regulacje podatkowe mają zmienić tą sytuację i ułatwić zawieranie umów leasingu samochodów osobowych.

Zmiany podatkowe wywołały szereg korzyści i to zarówno dla finansujących (firmy leasingowe - leasingodawcy) jak i korzystających (leasingobiorców). Znowelizowane przez Sejm uregulowania prawne, po latach uczyniły leasing samochodów osobowych opłacalnym. Zasadnicze zmiany dotyczą, przede wszystkim możliwość odliczenia przez finansującego podatku od towarów i usług. Firm leasingowe (finansujący) uzyskały możliwość odliczania podatku VAT od samochodów osobowych kupionych po to, by je następnie wyleasingować. Regulacja ta wyeliminowała, występujące przez lata dwukrotne "ovatowanie" przedmiotu leasingu (raz w cenie pojazdu, raz w poszczególnych opłatach leasingowych). Zmiana ta jest niezwykle istotna dla korzystających, gdyż do kalkulacji harmonogramu leasingowego przyjmowana będzie wartość netto środka trwałego, a nie jak do tej pory wartość brutto. Ponadto korzystający, do puli kosztów będzie mógł zaliczyć czynsze leasingowe brutto oraz wydatki związane z eksploatacją samochodu i jego ubezpieczeniem (przed 1.10.2001 r. koszty uzyskania przychodu były limitowane do wysokości przemnożenia liczby faktycznie przejechanych kilometrów przez obowiązująca stawkę za 1 kilometr przebiegu). Poza tym niezwykle istotną i pozytywną zmianą jest zwiększenie - z 10.000 € do 20.000 € limitu wartości samochodu osobowego, do której możliwe jest zaliczanie do kosztów uzyskania przychodów odpisów amortyzacyjnych i płaconych za nie składek na ubezpieczenie.

Zmiany regulacji wywołały wiele korzyści dla korzystających z leasingu samochodów osobowych np.: leasingobiorca może leasingować dowolne auto osobowe, a wszystkie opłaty

leasingowe naliczane będą od wartości netto przedmiotu leasingu, a nie jak do tej pory od jego wartości brutto. Wpłata początkowa oraz miesięczne czynsze leasingowe (w przypadku samochodów bez homologacji - powiększone o wartość podatku VAT) stanowić będą w całości koszt uzyskania przychodu dla korzystającego, zaś kosztami uzyskania przychodu dla korzystającego będą wszystkie wydatki związane z eksploatacją leasingowanego samochodu osobowego, a także składki ubezpieczeniowe (od części wartości samochodu, która nie przekracza 20 tys. €). Ponadto, po zakończeniu umowy leasingowej, korzystający będzie mógł skorzystać z opcji wykupienia przedmiotu leasingu.

Skutki podatkowe dominującego w Polsce *leasingu operacyjnego samochodów osobowych* po nowelizacji ustawy o podatku dochodowym prezentuje poniższa tabela.

Tabela 32
Skutki podatkowe umów leasingu operacyjnego samochodów osobowych i innych o dopuszczalnej ładowności do 500 kg obowiązujące od 1 października 2001 roku

	FINANSUJĄCY	KORZYSTAJĄCY
PRZYCHODY	– Czynsz leasingowy netto	
KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW	– Odpisy amortyzacyjne od wartości netto samochodu nie większej niż 20 tys. €	– Czynsz leasingowy – Koszty eksploatacyjne (np. zakup paliwa netto, części zamiennych wg wartość netto) – Ubezpieczenie komunikacyjne (do wartości samochodu 20 tys. €) – Nieodliczony podatek VAT z rat leasingowych, jeżeli samochód nie posiada homologacji producenckiej.

Źródło: opracowanie własne

Właścicielem przedmiotu leasingu przez cały okres trwania umowy jest zawsze finansujący. Po zakończeniu umowy leasingu operacyjnego, korzystający ma prawo nabycia przedmiotu leasingu (wariant 1). Dla określenia minimalnej ceny sprzedaży ustawodawca wprowadził pojęcie hipotetycznej wartości netto, zaś dla ustalenia kosztów uzyskania przychodów- pojęcie rzeczywistej wartości netto [287]. Cena sprzedaży po zakończeniu umowy leasingu operacyjnego określona w umowie, nie może być jednak niższa od hipotetycznej wartości netto. W przeciwnym razie urząd skarbowy ma prawo ustalić przychód finansującego jako wartość rynkową z uwzględnieniem stanu i stopnia zużycia, czasu

[287] ***Hipotetyczna wartość netto*** *- jest to wartość początkowa środka trwałego, pomniejszona o odpisy amortyzacyjne, wyliczone z uwzględnieniem współczynnika "3", stanowiącą minimalną cenę, po której finansujący powinien sprzedać korzystającemu przedmiot umowy.* ***Rzeczywista wartość netto*** *– to zaktualizowana wartość początkowa środka trwałego, pomniejszona o sumę dokonanych już odpisów amortyzacyjnych.*

i miejsca odpłatnego zbycia. U korzystającego nabycie przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy leasingowej jest natomiast wydatkiem inwestycyjnym, który stanowić będzie wartość początkową ŚT, od której korzystający jako właściciel będzie dokonywał odpisów amortyzacyjnych – powyższe zależności przedstawia tabela.

Tabela 33
Skutki podatkowe zakończenia umowy leasingu samochodów osobowych, gdy amortyzacja przysługuje finansującemu (leasingodawcy) – tzw. podatkowa umowa leasingu finansowego obowiązujące od 1 października 2001 roku

Wariant 1: Finansujący sprzedaje przedmiot umowy korzystającemu

	FINANSUJĄCY	KORZYSTAJĄCY
PRZYCHODY	– Wartość hipotetyczna netto	– Rzeczywista wartość netto
KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW		– Odpisy amortyzacyjne od hipotetycznej wartości netto

Wariant 2: Finansujący oddaje korzystającemu przedmiot umowy do dalszego używania

	FINANSUJĄCY	KORZYSTAJĄCY
PRZYCHODY	– Opłaty za dalsze używanie przedmiotu leasingu	
KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW	– Odpisy amortyzacyjne	– Opłaty za dalsze używanie przedmiotu leasingu

Wariant 3: Finansujący sprzedaje przedmiot leasingu osobie trzeciej, a korzystającemu wypłaca uzgodnioną kwotę

	FINANSUJĄCY	KORZYSTAJĄCY
PRZYCHODY	– Wartość sprzedaży, która musi odpowiadać wartości rynkowej przedmiotu leasingu	– Wysokość różnicy między rzeczywistą wartością netto a hipotetyczną wartością netto sprzedawanego ŚT lub prawa
KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW	– Rzeczywista wartość netto, czyli nie zamortyzowana część ŚT lub prawa – Wysokość różnicy między rzeczywistą wartością netto a hipotetyczną wartością netto sprzedawanego ŚT lub prawa	

Źródło: opracowanie własne

Drugi rodzaj umów leasingowych to umowy leasingu finansowego samochodów osobowych. W Polsce stanowią one niewielki udział wśród zawieranych umów leasingowych, przede wszystkim wynika to faktu, skutków podatkowych.

Skutki podatkowe *leasingu finansowego samochodów osobowych* po nowelizacji ustawy o podatku dochodowym prezentuje poniższa tabela.

Tabela 34
Skutki podatkowe umów leasingu finansowego samochodów osobowych i innych o dopuszczalnej ładowności do 500 kg obowiązujące od 1 października 2001 roku

	FINANSUJĄCY	KORZYSTAJĄCY
PRZYCHODY	– Finansowa część opłaty leasingowej ustalona w umowie leasingu w podstawowym okresie umowy	
KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW		– Finansowa część opłaty leasingowej ustalona w umowie leasingu w podstawowym okresie umowy – Odpisy amortyzacyjne wg zasad ogólnych w okresie trwania umowy (do wartości samochodu 20 tys. €) – Koszty ubezpieczenie (do wartości samochodu 20 tys. €) – Nieodliczony podatek VAT z części finansowej raty leasingowej, jeżeli samochód nie posiada homologacji producenckiej

Źródło: opracowanie własne

W zależności od sposobu zakończenia podstawowego okresu umowy leasingu finansowego, poniżej przedstawione zostaną konsekwencje podatkowe w poszczególnych wariantach. Przy czym warto zauważyć, iż w sytuacji, gdy po zakończeniu umowy leasingu finansowego przedmiot leasingu przechodzi na własność korzystającego, cena nabycia może być ustalona no poziomie „symbolicznej złotówki".

Tabela 35
Skutki podatkowe zakończenia umowy leasingu samochodów osobowych, gdy amortyzacja przysługuje korzystającemu (leasingobiorcy) – tzw. podatkowa umowa leasingu finansowego obowiązujące od 1 października 2001 roku

Wariant 1: Finansujący sprzedaje przedmiot umowy korzystającemu

	FINANSUJĄCY	KORZYSTAJĄCY
PRZYCHODY	– Cena określona w umowie, nawet wówczas, gdy cena będzie niższa od wartości rynkowej - ***w umowie sprzedaży, cena może być ustalona na poziomie tzw. „symbolicznej złotówką"***	BRAK
KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW	– Generalnie k.u.p nie występują, gdyż kwota nabycia przedmiotu leasingu stanowi wydatek inwestycyjny i podlega amortyzacji – wyjątek: występuje różnica między wydatkiem na nabycie przedmiotu leasingu a faktycznie spłaconą przez korzystającego wartością początkową	BRAK

Wariant 2: Finansujący oddaje korzystającemu przedmiot umowy do dalszego używania

	FINANSUJĄCY	KORZYSTAJĄCY
PRZYCHODY	– Opłaty za dalsze używanie przedmiotu leasingu	
KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW		– Opłaty za dalsze używanie przedmiotu leasingu – Odpisy amortyzacyjne

Wariant 3: Finansujący sprzedaje przedmiot leasingu osobie trzeciej, a korzystającemu wypłaca uzgodnioną kwotę

	FINANSUJĄCY	KORZYSTAJĄCY
PRZYCHODY	– Wartość sprzedaży, która musi odpowiadać wartości rynkowej przedmiotu leasingu	– Kwota otrzymana od finansującego z tytułu spłaty wartości przedmiotu leasingu w dniu jej otrzymania
KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW	– Różnica między wydatkiem na nabycie przedmiotu leasingu a faktycznie spłaconą przez korzystającego wartością początkową – Kwota wypłacona korzystającemu z tytułu spłaty wartości przedmiotu leasingu	

Źródło: opracowanie własne

Odrębnie należy traktować zasady opodatkowania podatkiem dochodowym w leasingu zagranicznym, gdzie leasingodawca ma siedzibę na terytorium innego kraju, zaś leasingobiorcą jest polski podmiot gospodarczy. Podstawowe znaczenie dla określenie skutków podatkowych takich transakcji mają zapisy postanowień umowy i wskazanie na rodzaj umowy leasingowej. Opłaty związane z zagraniczną transakcją leasingu są ustalane w walucie obcej, co wiąże się z powstawaniem różnic kursowych, przy spłacie zobowiązań wobec zagranicznego leasingodawcy.

Jeżeli mamy do czynienia z *zagranicznym leasingiem finansowym* to opłata leasingowa składa się z części kapitałowej i części finansowej. Spłata zobowiązań w postaci wartości kapitałowej, nie jest kosztem uzyskania przychodów, jest nim natomiast część finansowa oraz dodatnie różnice kursowe powstałe przy realizacji tej części opłat, jakie powstaną pomiędzy dniem zarachowania części finansowej jako kosztu, a dniem faktycznej zapłaty należności [288].

W przypadku, gdy przedmiot leasingu został oddany leasingobiorcy na zasadach umowy *zagranicznego leasingu operacyjnego*, wówczas cała wartość opłaty leasingowej wynikająca z harmonogramu spłaty stanowi koszt uzyskania przychodu leasingobiorcy oraz dodatnie różnice kursowe powstałe przy realizacji opłaty, jakie powstaną pomiędzy dniem

[288] por. M. P. Żyrek: *Leasing w podatkach i księgowości*, Wyd. Difin Warszawa 2001 r., s. 220

zarachowania tej opłaty jako kosztu, a dniem faktycznej zapłaty należności.

Na koniec rozważań dotyczących kwestii ustalania przychodów i kosztów uzyskania przychodów u stron transakcji leasingowych, należy wspomnieć o pozostałych problemach związanych z realizacją umowy leasingu m.in.: z kwalifikacją i rozliczaniem tzw. czynszu inicjalnego oraz kaucji, a także wydatków ponoszonych na naprawy i konserwacje przedmiotu leasingu, wydatków na remonty powypadkowe samochodów osobowych oraz problemy powstające po kradzieży przedmiotu leasingu.

Pierwszy z problemów dotyczy rozliczania kaucji, której wniesienie jest praktycznie standardem przy umowach leasingowych. Sposób traktowania kaucji zależy, od jej charakteru, bowiem przy leasingu mamy do czynienia z kaucja gwarancyjną, zwracaną po prawidłowej realizacji umowy oraz z kaucja rozliczeniową zabezpieczającą leasingodawcę na wypadek opóźnień w spłacie rat leasingowych. Pierwszy rodzaj kaucji nie stanowi przychodu u leasingodawcy a tym samym kosztu uzyskania przychodu u leasingobiorcy, ma bowiem charakter zwrotny i nie wywiera skutków w podatkach dochodowych. Drugi rodzaj kaucji, w myśl przepisów art. 14 updof i art. 12 ust.4 updop jako wpłata pobrana na poczet usług wykonanych w następnych okresach sprawozdawczych - nie podlega zaliczeniu ani jako przychód ani jako koszt uzyskania przychodu do chwili zaistnienia przesłanek pozwalających leasingodawcy na zabezpieczenie się z przedmiotowej kaucji [289]. Kwestią sporną na gruncie podatku dochodowego było kwalifikowanie przez ograny podatkowe kaucji gwarancyjnej jako ukrytej pod ta nazwą „kary umownej", której w myśl updof i updop nie można zaliczyć do kosztów uzyskania przychodów. Orzecznictwo w tym zakresie (wyrok NSA z dnia 20 maja 1997 roku I S.A./Ka 15/96) stwierdza, że wydatek na wpłacenie kaucji nie może być uznany za koszt uzyskania przychodów ze względu na swój zwrotny charakter.

Konflikt między stronami umów leasingowych, a organami podatkowymi równie często (szczególnie w latach 1993-2000) dotyczył rozliczania i skutków podatkowych wpłacanego czynszu inicjalnego, który jest opłatą uiszczaną w momencie zawierania umów leasingu i stanowi część wartości leasingowanego przedmiotu [290]. W umowach leasingu czynsz ten waha się od 10 do 30% wartości przedmiotu leasingu. Sposób rozliczania tego czynszu, zależy od sposobu jego potraktowania i treści dyspozycji zawartej w umowie. Jeśli na czynsz inicjalny zostanie wystawiona faktura (przy kasowej metodzie rozliczeń), należy przyjąć, że stanowi ona należność samoistną i oznacza, że kwota czynszu inicjalnego będzie przychodem u leasingodawcy a kosztem uzyskania przychodu u leasingobiorcy. Jeśli natomiast, podatnik

[289] por. M.Snopczyński: *Opodatkowanie leasingu*, Wyd. C. H. Beck Warszawa 2000 r., s. 68
[290] por. D.Załupka, M. Żyniewicz: *Leasing ABC oraz D*, Wyd. Unimex, Wrocław 1999 r., s. 13

stosuje memoriałową zasadę rozliczeń kosztów to należy przyjąć, iż czynsz inicjalny będzie rozliczany proporcjonalnie w pozostałych opłatach ratalnych, począwszy od dnia dostawy przedmiotu leasingu lub też będzie traktowany jako zaliczka na poczet najbliżej wymagalnych należności [291]. Aby jednak uniknąć konfliktu z organami podatkowymi odnośnie rozliczeń z tytułu podatku, warto w umowie wskazać sposób rozliczania tych wpłat w przebiegu realizacji umowy leasingu.

Kolejny problem to wydatki ponoszone przez korzystającego z tytułu napraw czy konserwacji przedmiotu leasingu. Od 1 października 2001 roku wydatki te zaliczane są do kosztów uzyskania przychodów (i nie są to wydatki limitowane), jeżeli zostały poniesione w celu osiągnięcia przychodów i nie zostały wymienione w updof i updop jako wyłączone z kosztów uzyskania przychodów [292]. Ponadto, należy pamiętać, że korzystający może ponosić w trakcie trwania umowy leasingu wydatki na ulepszenie używanego środka trwałego. W myśl przepisów updof i updop, nie ma on prawa do zaliczenia tych wydatków w koszty uzyskania przychodu, gdyż wydatki te podwyższają wartość początkową środka trwałego i takie działanie spowoduje wzrost odpisów amortyzacyjnych stanowiących koszty uzyskania przychodu.

Ponadto warty uwagi jest fakt, iż od 1 października 2001 roku w art. 23j ustawy o podatku dochodowym osób fizycznych i analogicznie w art. 17j ustawy o podatku dochodowym osób prawnych – obowiązuje zasada, w myśl, której do sumy opłat w leasingu (bez względu czy jest to leasingu operacyjny czy finansowy) nie zalicza się płatności na rzecz finansującego za świadczenia dodatkowe, o ile są one wyodrębnione z opłat leasingowych. Oznacza to, że przy obecnym uregulowaniu w przepisach podatku dochodowego, ustawodawca dopuścił możliwość wyodrębnienia np. opłat z tytułu ubezpieczenia, które obciążają korzystającego poza opłatami leasingowymi i następnie refakturowania przez finansujących kosztów ubezpieczenia na korzystających (o czym w dalszej części rozprawy).

W przypadku umów leasingowych niezwykle ważną kwestia jest ubezpieczenie przedmiotu leasingu. W razie kradzieży przedmiotu leasingu, strata powstała z tego tytułu zaliczana jest do k.u.p., ale tylko w części nie pokrytej odpisami amortyzacyjnymi, w myśl art. 23 ust. 1 updof i art. 17 ust. 1 updop. Korzystający, któremu skradziono przedmiot leasingu zgodnie z ogólnymi warunkami zawierania umów leasingowych, zobowiązany jest do natychmiastowego zapłacenia wszystkich przewidzianych umowie niezapłaconych rat.

---

[291] por. A. Soszka: *Ewidencja zdarzeń w trakcie użytkowania przedmiotu leasingu*, Doradca Podatnika nr 16/2003 r., s.21
[292] por. Tamże, s.15

Kwota należna finansującemu zostaje jednak pomniejszona o korzyści, jakie osiąga finansujący w skutek zapłacenia rat przed umówionym terminem.

Możliwe są dwa warianty wypłaty odszkodowania. Jeżeli z umowy ubezpieczenia wynika, iż to finansującemu przysługuje wypłata ubezpieczenia, wówczas wypłacone odszkodowanie pomniejszy kwotę (sumę niezapłaconych rat leasingowych skorygowaną o korzyści finansującego), jaką korzystający musiałby zapłacić na rzecz finansującego. Dla finansującego otrzymane odszkodowanie stanowić będzie w myśl regulacji podatkowych przychód [293].

Z kolei, jeśli z umowy ubezpieczeniowej wynika, że odszkodowanie należy się korzystającemu, wówczas wypłacone odszkodowanie stanowić będzie przychód korzystającego. Jednocześnie korzystający będzie zobowiązany do uiszczenia pozostałych rat pomniejszonych tylko o korzyści, jakie finansujący uzyska z tytułu spłaty rat leasingowych przed terminem. Problem pojawia się z klasyfikacją kwoty zapłaconej na rzecz finansującego z tytułu niezapłaconych rat. Zaliczenie tej kwoty do kosztów uzyskania przychodu budzi wątpliwości. Orzecznictwo w tym względzie (np. wyrok NSA z 3.03.1999 r. Sygn. Akt S.A./Sz 1125/98 i podobnie wyrok z 28.02.2001 r. sygn. Akt I SA/Gd. 1240/98) wskazuje, na brak możliwości zaliczania do kosztów uzyskania przychodów opłat leasingowych wnoszonych na rzecz finansującego po utracie przedmiotu leasingu. Sądy uzasadniają, iż utrata przedmiotu leasingu, pozbawia korzystającego (leasingobiorcę) możliwości uzyskiwania przychodów w następstwie używania przedmiotu leasingu, a opłacanie czynszu leasingowego po utracie przedmiotu leasingu nie ma związku z osiąganymi przychodami, stad nie może stanowić kosztów uzyskania przychodu [294].

W tym miejscu warto podkreślić, iż ustawy podatkowe regulujące opodatkowanie umów leasingowych, nie zawierały jasnych regulacji odnośnie skutków podatkowych po kradzieży przedmiotu leasingu. Przegląd prasy fachowej, poruszającej problematykę leasingu, dość często wskazuje na niespójne traktowanie problemu i indywidualną interpretacje organów skarbowych. W części izb skarbowych przyjęto stanowisko wbrew przytoczonym powyżej orzeczeniom sądowym. Według niektórych izb skarbowych, kapitałowa część kwoty zapłacona finansującemu po kradzieży z tytułu pozostałych rat, jako że stanowi stratę, zaliczana jest do kosztów uzyskania przychodów. Tym samym, w myśli ich opinii

[293] por. Tamże, s. 17
[294] por. Tamże, s. 17

również część finansowa może zostać zaliczona do k.u.p. jako zobowiązanie wynikające z podpisanej umowy leasingu [295].

Użytkowanie przez korzystającego przedmiotu leasingu (szczególnie przy samochodach) do prowadzenia działalności gospodarczej może wiązać się również, z koniecznością dokonywania remontu powypadkowego. W takim przypadku należy mieć na uwadze ograniczenia ustawowe odnoszące się do samochodów, w myśl, których nie zalicza się do k.u.p. wydatków na remont powypadkowy, jeżeli nie były one objęte ubezpieczeniem dobrowolnym [296].

Rozpatrując skutki prawno-podatkowe leasingu w Polsce warto także dokonać analizy porównawczej zasad opodatkowania leasingu z innymi krajami, szczególnie Unii Europejskiej. Rozwój i rozpowszechnienie leasingu zależy, bowiem w dużym stopniu od polityki gospodarczej i legislacyjnej państwa. Niektóre kraje o wysokorozwiniętej gospodarce rynkowej poprzez systemy prawne bezpośrednio stymulują rozwój leasingu, stosując różnorodne preferencje w sferze podatkowej. Można zauważyć, ze uwaga ustawodawcy skupia się jednak przede wszystkim na ustaleniu, w jakich sytuacjach przedmiot leasingu zaliczany jest do majątku korzystającego, a w jakich do finansującego. „Przypisanie" dobra według własności ekonomicznej (gdyż własność prawna w okresie trwania umowy leasingowej ma zawsze leasingodawca) do majątku jednej ze stron pociąga za sobą prawo dokonywania odpisów amortyzacyjnych, a niekiedy uzyskiwania specjalnych ulg inwestycyjnych.

Niektóre państwa (np. USA, Niemcy, Holandia), wprowadziły kryteria określające rozdział pomiędzy prawem prywatnym, czyli prawną własnością rzeczy a ekonomiczną własnością przedmiotu leasingu (prawem do użytkowania i pobierania pożytków), co powoduje, że przedmiot leasingu w zależności od umowy może być zaliczony do majtku leasingodawcy lub leasingobiorcy. W innych krajach natomiast taki rozdział nie występuje i również dla celów podatkowych leasingodawca zawsze jest właścicielem przedmiotu (np. Wielka Brytania, Francja, Szwajcaria, Szwecja)[297]. Generalnie, można zauważyć, iż w poszczególnych krajach przedmiot leasingu jest zaliczany do majątku finansującego, jeśli mamy do czynienia z umową leasingu operacyjnego, leasingu finansowego bez opcji zakupu, lub gdy okresu umowy jest krótszy bądź zbliżony do trwałości użytkowej, a także przy umowie leasingu finansowego z opcją zakupu, która może zostać wypowiedziana. Ponadto,

---

[295] por. Tamże, s. 17 oraz materiały szkoleniowe WBK BZ Leasingu i materiały Konferencji Przedsiębiorstw Leasingowych - www. leasepol.org.pl

[296] por. A. Soszka: *Ewidencja zdarzeń w trakcie użytkowania przedmiotu leasingu*, Doradca Podatnika nr 16/2003 r., s.19

[297] Por. D. Tabolska, L. Lamenta: *Leasing w obrocie krajowym i zagranicznym*, Wyd. Miscellanea, Koszalin 1996r, s. 74-78

do majątku finansującego w krajach Unii Europejskiej zalicza się przedmiot leasingu, gdy umowa leasingu zapewnia leasingobiorcy korzystanie z przedmiotu leasingu w całym przewidywanym okresie sprawności użytkowej. Natomiast, dobro przypisuje się do majątku leasingobiorcy, w przypadku umowy leasingu finansowego z opcją zakupu bez możliwości jej wypowiedzenia [298].

Poniżej zostaną przedstawione regulacje podatkowe umów leasingowych w wybranych krajach Unii Europejskiej, ze szczególnym wskazaniem na skutki podatkowe umów leasingu dla leasingobiorców.

W systemie brytyjskim[299]opodatkowanie transakcji zgodne jest z jej księgowym traktowaniem, o ile nie istnieje odpowiedni przepis nadrzędny lub prawo zwyczajowe odnoszące się do konkretnego elementu przychodów czy rozchodów.

Dla celów podatku dochodowego od przedsiębiorstw, istotne jest rozróżnienie pomiędzy umowami sprzedaży ratalnej a innymi formami umów leasingowych. W umowie sprzedaży ratalnej użytkownik jest zasadniczo uważany za właściciela przedmiotu umowy, a zatem jest uprawniony do zmniejszenia podstawy opodatkowania z tytułu kosztu nabycia przedmiotu umowy. Z punktu widzenia leasingodawcy, opodatkowanie umów leasingu finansowego i operacyjnego jest identyczne. Z punktu widzenia leasingobiorcy, istnieje rozróżnienie pomiędzy leasingiem finansowym i operacyjnym.

W Wielkiej Brytanii uzyskanie zmniejszenia podstawy opodatkowania z tytułu nabycia dóbr możliwe jest po spełnieniu następujących (określonych w prawie podatkowym) kryteriów: osoba pragnąca uzyskać odpis podatkowy musi prowadzić działalność gospodarczą (dla celów podatkowych, leasing uznawany jest za działalność gospodarczą) oraz ponieść wydatki kapitałowe w związku z nabyciem maszyn lub urządzeń na cele całkowicie i wyłącznie związane z tą działalnością. Ponadto maszyny lub urządzenia, stanowiące przedmiot leasingu muszą stanowić własność tej osoby.

Wynika z tego, iż tylko leasingodawca, który jest prawnym właścicielem dóbr objętych leasingiem w świetle umowy leasingu – uprawniony jest do zmniejszenia podstawy opodatkowania tzw. *capital allowances*. Pełna kwota opłat wniesionych przez leasingobiorcę na rzecz leasingodawcy traktowana jest jako zysk z działalności handlowej uzyskany przez leasingodawcę. Dla celów podatkowych kwota ta obliczana jest na zasadzie kwot narosłych.

---

[298] Por. Tamże, s. 76

[299] por. Regulacja leasingu w Wielkiej Brytanii przedstawiono na podstawie: A.W.Fink: *Leasing in the European Union*, Coopers & Lybrand, Brussels 1999 r, s. 114-123 oraz materiały internetowe: www.leaseeurope.org

W przypadku leasingu operacyjnego dla celów podatkowych, całość zobowiązań z tytułu opłat leasingowych odejmowana jest od dochodu leasingobiorcy do opodatkowania. Zwykle opłaty leasingowe są alokowane w okresach rozliczeniowych na zasadzie kwot narosłych. Prawo do uwzględniana amortyzacji środków w kosztach uzyskania przychodów posiada leasingodawca.

Inaczej wyglądają skutki podatkowe w przypadku leasingu finansowego z opcja zakupu, gdzie opcja zakupy może zostać wypowiedziana – skutki określone zostały w SP3/91 i zależy od tego, czy leasingobiorca stosuje standardy rachunkowości SSAP21. Jeśli tego nie robi, a opłaty leasingowe przypisane są do poszczególnych okresów rozliczeniowych - zgodnie z zasadą przyrastania, należy odjąć od przychodów pełną kwotę opłat leasingowych za dany okres. Jeśli nie jest stosowana zasada przyrastania, Ministerstwo Finansów przyznaje obniżkę podatku na bazie przeliczenia opłat zgodnie z tą zasadą. Jeśli leasingobiorca nie stosuje SSAP21, obniżka kwoty podatku jest przyznawana z uwzględnieniem zarówno obciążenia finansowego opłatami przypisanymi do danego okresu rozliczeniowego zgodnie z SSAP21, jak również prawidłowo obliczonej amortyzacji przedmiotu leasingu, która jest uwzględniana w rachunku strat i zysków za ten okres [300].

W odniesieniu do umów leasingu finansowego z opcją zakupu, ale bez możliwości wypowiedzenia tej opcji - stosuje się zasady analogiczne jak w przypadku umów sprzedaży ratalnej. Opłaty wnoszone przez nabywcę umożliwiają mu skorzystanie z opcji nabycia przedmiotu umowy na koniec okresu obowiązywania umowy po cenie nominalnej. Zatem w umowach sprzedaży ratalnej ekonomiczna własność przedmiotu umowy należy do nabywcy, nie do sprzedającego. W prawie zwyczajowym Wielkiej Brytanii od dawna obowiązuje zasada, że w takich sytuacjach kwota rat płaconych przez nabywcę musi być podzielona pomiędzy spłaty kapitałowe wnoszone dla uzyskania prawa własności do przedmiotu umowy (od 1995 r. nie przysługiwały nabywcą ulgi podatkowe i opłaty te nie mogły być zaliczane do kosztów uzyskania przychodu) oraz opłaty za użytkowanie w okresie poprzedzającym realizację opcji wykupu, które stanowią koszty uzyskania przychodu [301].

Po 1 stycznia 1996 roku, dla celów podatkowych uznaje się, że przedmiot umowy leasingu finansowego z opcja zakupu, bez możliwości wypowiedzenia opcji zakupu - stanowi własność nabywcy w momencie, kiedy jest on uprawniony do skorzystania z korzyści wynikających z umowy sprzedaży ratalnej. Zgodnie ze standardową umową sprzedaży na raty

[300] por. A.W.Fink: *Leasing in the European Union*, Coopers & Lybrand, Brussels 1999 r, s. 114-123 oraz materiały internetowe: www.leaseeurope.org
[301] por. Tamże

nabywca „zostanie właścicielem maszyny lub urządzenia po wykonaniu umowy". Zatem nabywca uzyskuje prawo do zmniejszenia dochodu do opodatkowania (tabela 36), a kwota obniżki dochodu, obliczana jest od sumy elementów kapitałowych jego bieżących i przyszłych wydatków objętych umową już od momentu uzyskania uprawnień do uzyskania korzyści umownych i rozpoczęcia użytkowania przedmiotu umowy dla celów jego działalności [302].

Ponadto, warto zauważyć, iż przy leasingu amortyzacja uwzględniana w rachunkowości, nie jest uwzględniania dla celów podatkowych. W zamian przyznawane jest prawo dokonania zmniejszenia podstawy opodatkowania. Zmniejszenia te stanowią ekwiwalent kosztów zmniejszających podstawę opodatkowania i przyznawane są jako ustawowo określony procent od kwalifikowanych nakładów na zakup maszyn i urządzeń, budynków przemysłowych i innych dóbr przewidzianych ustawą.

Tabela 36
Przegląd ustawowo określonych stawek przyznawanych zmniejszeń dochodu do opodatkowania w Wielkiej Brytanii

Wyszczególnienie:	*%*	*Metoda*
Maszyny i urządzenia	25	SR
Maszyny i urządzenia oddane w leasing zagraniczny	10	SR
Pojazdy silnikowe (max. zmniejszenie - £3.000 rocznie)	25	SR
Inne pojazdy	25	SR
Nowe budynki przemysłowe i hotele (zbudowane po 5.11.1962, z wyłączeniem gruntu)	4	L
Inne budynki przemysłowe (zbudowane przed 5.11.1962, z wyłączeniem gruntu)	2	L
Budynki rolne (z wyłączeniem gruntu)	4	L
Metoda: SR – saldo redukowane, L - liniowa		

Uwaga: Przy oddaniu dobra w leasing osobie wykorzystującej to dobro w działalności gospodarczej prowadzonej poza UK, stosowanie zmniejszeń na podstawie nakładów kapitałowych poniesionych po 31.03.1986 jest w większości przypadków albo ograniczone do 10% rocznej redukcji salda, albo zabronione. Limit 10% kosztu nabycia zasadniczo stosowany jest w przypadkach, gdy w dowolnym momencie określonego okresu (10 lat od pierwszego użycia lub 4 lata, jeśli dobro wykorzystywane jest w kwalifikowanym celu) dobro zostanie oddane w leasing zagraniczny osobie nie posiadającej siedziby i nie prowadzącej działalności gospodarczej w UK albo nie podlegającej opodatkowaniu w UK. Dodatkowo, zmniejszenie dochodu do opodatkowania jest przyznawane w wysokości jedynie 10% kosztu nabycia w odniesieniu do dóbr oddanych w leasing brytyjskim oddziałom firm zagranicznych, które pomimo technicznego objęcia ich brytyjskim systemem podatkowym faktycznie nie są zobowiązane do opłacania podatków w związku z umowami o unikanie podwójnego opodatkowania. W niektórych okolicznościach nie ma możliwości uzyskania zmniejszenia dochodu do opodatkowania od dóbr oddanych w leasing poza UK, np. jeśli okres leasingu jest dłuższy niż 13 lat, jeśli leasing straci ważność, lub jeśli poszczególne okresy leasingowe rozdzielone są przerwą przekraczającą jeden rok.

Źródło: A.W.Fink: Leasing in the European Union, Coopers & Lybrand, Brussels 1999 r, s. 117

Zmniejszenia przyznawane w związku z zakupem maszyn i urządzeń nie są obliczane indywidualnie dla każdego nabywanego dobra. Wszelkie nabytki stanowiące podstawę

[302] por. Ibidem

uzyskania zmniejszenia podstawy opodatkowania (z pewnymi wyjątkami, jak nabycie wysokiej klasy samochodów osobowych) są łączone w całość, a zmniejszenia obliczane są po stawce 25% kosztu nabycia rocznie metodą degresywną, czyli stopniowego zmniejszania łącznego salda początkowego (znaną jako redukowana wartość podatkowa – *tax written-down value*) [303]. Istnieją jednak różne przepisy odnoszące się do różnych kategorii dóbr kwalifikujących się do zmniejszenia dochodu do opodatkowania, np. budynków i budowli przemysłowych, statków, wyposażenia, budynków rolnych, itp.

Liczne postępowania sądowe związane były z definiowaniem maszyn i urządzeń dla celów określenia dopuszczalności odpisów podatkowych na podstawie pewnych kategorii wydatków. W ramach usiłowań zapewnienia większej klarowności w tej kwestii, w 1996 Ministerstwo Finansów wydało wytyczne stanowiące podstawę rozróżnienia budynków, budowli, maszyn i urządzeń [304]. Były one odzwierciedleniem decyzji wydanych w poprzednich postępowaniach karno-skarbowych. W przypadku budynków, wytyczne definiują dobra wchodzące w skład tej kategorii, np. ściany, stropy i podłogi, jak również określają te dobra, które pomimo potocznego określania ich jako „budynki" nie będą mogły być kwalifikowane inaczej niż jako maszyny i urządzenia w świetle nowego ustawodawstwa. Podobny system wykorzystano do zdefiniowania budowli.

Wyższe stawki zmniejszeń – sięgające 100% kosztu nabycia w pierwszym roku – przyznawane są natomiast, w odniesieniu do budynków znajdujących się na określonych obszarach, znanych jako „strefy ekonomiczne" oraz w odniesieniu do nakładów na badania naukowe.

W Irlandii [305], przy obliczaniu dochodu do opodatkowania nie istnieje rozróżnienie pomiędzy leasingiem finansowym a operacyjnym. Natomiast istnieje wyraźna różnica pomiędzy „prawdziwym" leasingiem a sprzedażą ratalną. Jeśli umowa zawiera opcję przekazania własności przedmiotu leasingu na rzecz leasingobiorcy, dla celów podatkowych nie będzie ona traktowana jako umowa leasingu, lecz jako umowa sprzedaży ratalnej, i tak też zostanie naliczony podatek. W odniesieniu zaś do umów „prawdziwego" leasingu, dochód leasingodawcy do opodatkowania stanowi suma należnych opłat leasingowych brutto, nawet wtedy, gdy saldo księgowe będzie zwykle równe jedynie sumie uzyskanych odsetek.

---

[303] por. Tamże

[304] *Przepisy mające ograniczyć dostępność zmniejszeń dochodu do opodatkowania z tytułu dóbr objętych leasingiem, a będących wyposażeniem budynków, opublikowano 24.07.1996. Weszły one w życie z dniem opublikowania. Po przeprowadzeniu odpowiednich konsultacji weszły w skład Ustawy finansowej 1997.*

[305] por. Regulacja leasingu w Irlandii przedstawiono na podstawie: A.W.Fink: *Leasing in the European Union*, Coopers & Lybrand, Brussels 1999 r, s. 60-70 oraz materiały internetowe: www.leaseeurope.org

Obniżka podatku możliwa jest w związku z nakładami kapitałowymi związanymi z przedmiotem leasingu, w zależności od rodzaju przedmiotu i warunków umowy leasingowej. Odpisy zmniejszające wymiar podatku, w postaci zmniejszenia dochodu do opodatkowania (*capital allowances*) są zasadniczo przyznawane osobie ponoszącej ciężar zużywania się przedmiotu w aspekcie wydatków na ten przedmiot. Wiele transakcji leasingu w Irlandii formułowanych jest tak, by zapewnić leasingodawcy możliwość skorzystania ze zmniejszenia dochodu do opodatkowania. Przy formułowaniu umowy należy zwracać na to uwagę, bowiem istnieje możliwość, że w pewnych sytuacjach ani leasingodawca, ani leasingobiorca nie będą uprawnieni do zmniejszenia dochodu do opodatkowania.

Wielkość przyznawanych zmniejszeń zależy od typu przedmiotu leasingu i od tego, czy jest on nowy czy używany środek produkcji oraz od lokalizacji firmy leasingowej. Podstawowymi rodzajami przedmiotów leasingu są maszyny i urządzenia (w tym pojazdy silnikowe) oraz budynki przemysłowe [306].

Ponadto, jeśli operacja leasingowa przeprowadzana jest w Międzynarodowym Centrum Usług Finansowych (IFSC) w Dublinie lub w Strefie Lotniska Shannon oraz jeśli kwalifikuje się ona do 10% stawki podatku dochodowego od przedsiębiorstw (CIT) na podstawie zaświadczenia wydanego przez irlandzkie Ministerstwo Finansów, w związku z niektórymi rodzajami nowych urządzeń można ubiegać się o przyznanie przyspieszonych (większych niż normalnie) zmniejszeń dochodu do opodatkowania.

Podstawowa stawka zmniejszeń dla pojazdów drogowych wynosi 20% kosztu nabycia, metodą degresywną polegająca na redukcji łącznego salda początkowego, przy czym nie można ubiegać się o przyspieszone zmniejszenie. Dla innych maszyn i urządzeń stawka roczna wynosi 1% kosztu nabycia liniowo, przy saldzie 10% odejmowanym w szóstym roku posiadania. Ta łącznie 15% stawka może zostać zwiększona na wniosek płatnika podatku do kwoty przez niego określonej (praktycznie do 100% kosztu nabycia dla dóbr nowych i nieużywanych), o ile tylko transakcja leasingowa kwalifikuje się do 10% stawki CIT (wyłącznie w przypadkach ISFC i Shannon).

Podstawowa stawka zmniejszeń dla budynków przemysłowych wynosi rocznie 4% kosztu nabycia, i jest naliczana liniowo. Nakłady, na które uzyskano dotacje, nie uprawniają do uzyskania zmniejszeń aż do wysokości dotacji.

---

[306] por. A.W.Fink: *Leasing in the European Union*, Coopers & Lybrand, Brussels 1999 r, s. 62 oraz materiały internetowe: www.leaseeurope.org

Standardowa stawka podatku CIT dla firm posiadających siedzibę lub prowadzących działalność w Irlandii za pośrednictwem oddziału lub przedstawicielstwa wynosi 38% (10% dla działalności w IFSC i Shannon). W przypadku firm płacących podatek na zwykłych zasadach (38%), stosowana jest stawka specjalna (30%) od pierwszych IR £50.000 dochodu. Dla celów irlandzkiego podatku CIT, leasing uważany jest za odrębny rodzaj działalności gospodarczej. Działalność ta jest wyodrębniona w ten sposób, że straty księgowe powstałe wskutek przyznanych zmniejszeń dochodu do opodatkowania, nie mogą pokrywać zysków uzyskanych z innego rodzaju działalności, jeśli podlegają one opodatkowaniu podstawową stawką (38%) podatku CIT. Alternatywnie, przy ubieganiu się jedynie o standardowe zmniejszenia (20% kosztu nabycia geometrycznie dla pojazdów silnikowych i 15% liniowo dla innych dóbr) zasada wydzielenia, stosowana jest bardziej elastycznie dla firm z IFSC i Shannon i wówczas zmniejszenia te mogą pokrywać dochody z innego typu działalności.

Z uwagi na to, że zmniejszenia dochodu ze względu na zakup maszyn i urządzeń przyznawane są na zasadzie liniowej tj.: rocznej stawki 15% kosztu nabycia (20% geometrycznie dla pojazdów silnikowych) oraz, że przeciętny okres leasingu jest często krótszy niż siedem lat, istotne jest właściwe rozporządzenie przedmiotem leasingu na koniec okresu leasingowego tak, aby zapewnić uzyskanie odpisu podatkowego z tytułu pozostałej części poniesionych kosztów, nie pokrytej zmniejszeniami dochodu. Wyrównanie bilansowe (*balancing adjustment*) obliczane jest przez porównanie wielkości odpisu podatkowego uzyskiwanego z tytułu posiadania zakupionego dobra, z możliwymi przychodami z jego sprzedaży, czego wynikiem jest saldo dodatnie lub ujemne. Saldo ujemne ograniczone jest do kwoty zmniejszeń dochodu przyznawanych z tytułu posiadania zakupionego dobra, natomiast każda nadwyżka przychodu ze sprzedaży ponad cenę nabycia będzie podlegać irlandzkiemu podatkowi od zysków kapitałowych, o ile stanowi ona faktycznie zysk, również po indeksacji kosztu o stopę inflacji. Stawka podatku od zysków kapitałowych wynosi 40% dla wszystkich firm (opodatkowanych 38% lub 10% CIT) [307].

Warunki dodatkowe umowy leasingowej, w tym odroczenie płatności opłat leasingowych do końca okresu leasingu, nie mają wpływu na pobór podatku. Każda taka dodatkowa usługa traktowana jest jako odrębny rodzaj działalności (patrz wyżej), co zapobiega pokrywaniu innych dochodów z leasingu przez zmniejszenia dochodu do opodatkowania, przyznane w związku z nabyciem przedmiotu leasingu.

W przypadku „leasingu prawdziwego" suma opłat leasingowych powoduje zmniejszenie podatku płaconego przez leasingobiorcę, przy ograniczeniach w przypadku wydatków z tytułu

[307] por. Tamże, s. 64

leasingu samochodów osobowych, których cena przekracza IR£14.000. Zmniejszenie podatku obliczane jest proporcjonalnie, na podstawie stosunku faktycznej wartości samochodu branego w leasing do maksymalnej dopuszczalnej jego wartości (IR£14.000).

Jeśli umowa leasingu skonstruowana jest tak, że mimo, iż nie nastąpi przeniesienie własności to leasingobiorca ponosi koszty zużycia przedmiotu leasingu - wówczas to on upoważniony jest do uzyskania zmniejszenia dochodu do opodatkowania. Zmniejszenia dochodu przyznawane leasingobiorcy mają również ograniczoną wysokość, do kosztu maksymalnego w wysokości IR£13.000. Dodatkowo, zmniejszenia przyznawane są jedynie w związku z faktycznie poniesionymi wydatkami, tzn. od elementu kapitałowego opłat leasingowych.

W odniesieniu do umów leasingu z opcja zakupu stosuje się regulacje podatkowe jak przy umowie sprzedaży ratalnej. Wówczas sposób opodatkowania transakcji leasingowych traktowanych jako sprzedaż ratalna jest zasadniczo zgodny z ich księgowaniem – jedynie kwoty uzyskanych odsetek podlegają opodatkowaniu u leasingodawcy, a u leasingobiorcy stanowią koszty podatkowe. U leasingodawcy nie powstaje problem wyboru pomiędzy amortyzacją, a zmniejszeniem dochodu do opodatkowania. Leasingobiorca może natomiast uzyskać zmniejszenie dochodu do opodatkowania na zasadach przedstawionych dla „umowy leasingu prawdziwego" Jednak zmniejszenia przyznawane są jedynie w związku z faktycznie poniesionymi wydatkami, tzn. od elementu kapitałowego wniesionych opłat leasingowych. Leasingobiorca jest też uprawniony do odpisu podatkowego z tytułu odsetek płaconych zgodnie z umową sprzedaży ratalnej

W Niemczech [308], kwestie podatkowe leasingu zależą od przyznania stronie umowy własności ekonomicznej. Koncepcja własności ekonomicznej jest zdefiniowana w art. 39 kodeksu podatkowego *(Abgabenordnung)*. Zgodnie z tym kodeksem oraz ogólnie przyjętymi standardami księgowości, ekonomicznym właścicielem dobra jest osoba, która posiada i zwykle realizuje prawo do wyłączenia właściciela prawnego od użytkowania tego dobra przez okres wystarczająco długi, tak by wartość tego dobra zmniejszyła się na tyle, by własność prawna była ekonomicznie nieistotna. Z praktyki wynika, że leasingodawca jest zawsze właścicielem ekonomicznym przedmiotu leasingu, o ile ponosi ryzyko zmniejszenia wartości przedmiotu leasingu, albo odnosi korzyści ze zwiększenia jego wartości. Z kolei,

[308] por. Regulacja leasingu w Niemczech przedstawiono na podstawie: A.W.Fink: *Leasing in the European Union*, Coopers & Lybrand, Brussels 1999 r, s. 44-54, H.Litwińczuk: Leasing finansowy w prawie niemieckim, Przegląd podatkowy nr 2/1998, s. 15-19 oraz materiały internetowe: www.leaseeurope.org

leasingobiorca jest właścicielem ekonomicznym przedmiotu leasingu, jeśli ponosi ryzyko zmniejszenia wartości przedmiotu leasingu oraz uzyskuje korzyści ze zwiększenia jego wartości.

Przepisy Ministerstwa Finansów zapewniają jednolite traktowanie umów leasingowych. Dotyczą one umów, które nie mogą być wypowiedziana w trakcie ustalonego okresu leasingowego. Ponadto umowa taka powinna być albo umową o pełną spłatę - tzn. opłaty leasingowe pokrywają w pełni oryginalną cenę uzyskania, koszty finansowania i inne koszty leasingodawcy, albo umowa leasingu o częściową spłatę - tzn. opłaty leasingowe pokrywają częściowo oryginalną cenę uzyskania, koszty finansowania i inne koszty leasingodawcy.

Skutki podatkowe umów leasingu w Niemczech zależą od zaliczenia przedmiotu leasingu do majątku jednej ze stron umowy leasingowej (kwestia własności ekonomicznej) oraz tego, czy w okresie trwania umowy nastąpi pełną czy częściową spłata wartości przedmiotu leasingu. Klasyfikacje i warunki dla poszczególnych wariantów umów leasingowych w Niemczech przedstawia tabela zamieszczona w aneksie (załącznik 5), zaś skutki podatkowe umów prezentuje poniższa tabela.

Tabela 37
Skutki podatkowe umów leasingowych w Niemczech

	Zaliczenie przedmiotu leasingu do majątku leasingodawcy	*Zaliczenie przedmiotu leasingu do majątku leasingobiorcy*
Leasingodawca	Dokonuje odpisów amortyzacyjnych (stanowią one koszt podatkowy) a otrzymana od leasingobiorcy rata podlega w całości opodatkowaniu.	Do przychodu leasingodawcy zalicza się tylko finansową część raty leasingowej
Leasingobiorca	Leasingobiorca ponosi koszty związane z opłata leasingową, która w podstawowym okresie umowy (szczególnie przy umowach o pełna spłatę) znacznie przewyższa odpisy amortyzacyjne. Wysokie raty stanowią w całości koszt podatkowy i zmniejszają dochód do opodatkowania, a tym samym stan zobowiązań podatkowych leasingobiorcy *.	Leasingobiorca dokonuje odpisów amortyzacyjnych, które stanowią koszt podatkowy. Ponadto do kosztów podatkowych zalicza finansową część raty leasingowej

* Zauważyć można nawet pewną zależność miedzy długością podstawowego okresu umowy a oszczędnościami podatkowymi – im krótszy jest podstawowy okres umowy w stosunku do okresu eksploatacji tym większa jest oszczędność podatkowa.

Źródło: opracowanie własne z wykorzystaniem D. Tabolska, L .Lamenta: Leasing w obrocie krajowym i zagranicznym, Wyd. Miscellanea, Koszalin 1996r, s. 78 i H. Litwińczuk: Leasing finansowy w prawie niemieckim, Przegląd podatkowy nr 2/1998, s. 15-19

Pamiętać, też należy, iż dopuszczalne w prawie systemy obliczania amortyzacji obejmują w Niemczech metodę liniową, metodę produkcyjną i niektóre inne metody – w tym degresywne. W przypadku majątku ruchomego i budynków można stosować metodę liniową

i metodę degresywną Można zmienić metodę obliczania amortyzacji degresywnej na liniową, ale nie odwrotnie. Stawki amortyzacji budynków są prawnie określone i podane w oficjalnych tabelach z podziałem na branże. Ponadto dla każdego elementu majtku zakupionego w ciągu pierwszych 6 miesięcy roku obrotowego przyznawane są odliczenia od dochodu do opodatkowania w wysokości jak za cały rok; odliczenia te zmniejszane są do 50%, jeśli element taki został zakupiony w drugiej połowie roku[309].

Skutki podatkowe umów leasingowych w Hiszpanii[310] zależą od rodzaju umowy leasingu. Odrębne jest traktowanie umów leasingu finansowego (tzw. umowy „arrendamiento financiero") i umów leasingu operacyjnego (tzw. umowy „non-arrendamiento financiero").

Umowy leasingu finansowego (umowy *„arrendamiento financiero"*) dla celów podatkowych traktowane są tak, jak inwestycja dokonana przez leasingodawcę w formie pożyczki na rzecz leasingobiorcy. Uzyskiwane opłaty leasingowe traktowane są jako ratalna spłata kwoty głównej wraz z kosztami finansowymi (odsetkami) i u leasingodawcy jedynie uzyskiwane odsetki traktowane są jako dochód do opodatkowania. U leasingobiorcy traktowanie podatkowe umów leasingu finansowego typu „arrendamiento financiero" różni się nieznacznie od ich traktowania księgowego. „Prawo użytkowania" przedmiotu leasingu podlega deprecjacji (amortyzacji) i jest uważane za wydatek, który może być podstawą odpisu podatkowego do wysokości limitu obliczanego jako wynik zastosowania do kosztu pozyskania przedmiotu dwukrotności stawki amortyzacji liniowej, określanej w oficjalnej tabeli ogłaszanej przez organy finansowe. Pozostała wartość przedmiotu może stanowić podstawę odliczeń w następnych latach, z zachowaniem tego samego limitu. Ponadto, różnica pomiędzy wartością amortyzacji a opłatami leasingowymi (tym samym odsetki wypłacane na rzecz firmy leasingowej również stanowią podstawę odliczeń podatkowych) za dany rok uważana jest również za wydatek, który może być podstawą odpisu podatkowego. Dla celów obliczenia limitu odliczeń amortyzacyjnych uwzględnia się moment, do którego przedmiot uważany jest za „posiadający wartość użytkową". Po zrealizowaniu opcji, wartość opcji może być odliczana przez cały okres użytkowania przedmiotu z zastosowaniem kryteriów amortyzacji przyjętych dla celów podatkowych [311].

---

[309] por. A.W.Fink: *Leasing in the European Union*, Coopers & Lybrand, Brussels 1999 r, s. 48 oraz D. Poter: *Leasing a global industry*, Leasing Finance - Euromoney Books 1990, s. 38

[310] por. Regulacja leasingu w Hiszpanii przedstawiono na podstawie: A.W.Fink: *Leasing in the European Union*, Coopers & Lybrand, Brussels 1999 r, s. 104-110 oraz materiały internetowe: www.leaseeurope.org

[311] A.W.Fink: *Leasing in the European Union*, Coopers & Lybrand, Brussels 1999 r, s. 107 oraz A. Lasfer, M.Levis: *The determinants of the leasing decision of small and large companies*, European Financial Management vol. 4, nr 2/1998 r. ,s.159

Małe przedsiębiorstwa (z obrotem poniżej 250 mln peset) mogą odliczać raty leasingowe do limitu trzykrotności maksymalnej stawki amortyzacyjnej określonej w oficjalnej tabeli normatywnych stawek amortyzacji [312]. Przy czym warty uwagi jest fakt, że stawki amortyzacyjne w Hiszpanii zależą od branży, w której działa firma. Ponadto w przypadku aktywów używanych bardzo intensywnie (np. w pracy kilku zmianowej) firma może stosować podwyższoną o 33% stawkę amortyzacji na każdą dodatkową zmianę. W 1998 roku wprowadzono w Hiszpanii możliwość stosowania tzw. metody amortyzacji malejącej sumy bilansowej [313].

U leasingobiorcy, część opłat stanowiąca odsetki jest traktowana jako wydatek odroczony (rozłożony) na lata podatkowe okresu obowiązywania umowy, zaś część opłat leasingowych stanowiąca odzysk nakładów poniesionych na uzyskanie przedmiotu jest traktowana zgodnie z ogólnymi kryteriami amortyzacji środków trwałych.

W przypadku umów leasingu operacyjnego (umowy „*non-arrendamiento financiero*"), przedmiot musi zostać zamortyzowany w okresie obowiązywania umowy według zasad amortyzacji liniowej lub degresywnej. Uzyskiwane opłaty leasingowe traktowane są jako dochód do opodatkowania u leasingodawcy, zaś u leasingobiorcy całość opłat leasingowych wniesionych w danym roku podatkowym traktowana jest jako wydatek, który może być podstawą odpisu podatkowego.

Z kolei, prawo podatkowe we Włoszech [314] (ustawa nr 183 z dn. 2.05.1976) zawiera ścisłą definicję leasingu, stosowaną jedynie dla celów podatkowych. Leasing finansowy definiowany jest jako transakcja dzierżawy lub najmu majątku nieruchomego lub ruchomego, nabytego lub wyprodukowanego przez leasingodawcę zgodnie ze specyfikacją leasingobiorcy. Leasingobiorca przejmuje całość ryzyka związanego z przedmiotem. Umowa zawierana jest na podstawowy okres dzierżawy i zawiera opcję wykupu z klauzulą terminową (*call option*), na mocy, której leasingobiorca może nabyć przedmiot leasingu po zakończeniu okresu leasingu za opłatą.

Leasing operacyjny jest umową między dwiema stronami, na mocy, której przedmiot jest dzierżawiony na krótki okres czasu, a ryzyko związane z przedmiotem ciąży na leasingodawcy, który zapewnia też inne usługi oprócz finansowania użytkowania przedmiotu.

---

[312] por. S. Pyciński, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w systemach podatkowych wybranych krajów*, PARP Warszawa 2001, s.128-129

[313] Metoda ta polega na zwiększeniu o 50% rocznej stopy amortyzacji, jeśli okres użytkowania nie przekracza 5 lat, a o 100% jeśli okres użytkowania wynosi do 8 lat i o 150% jeśli okres użytkowania jest dłuższy

[314] por. Regulacja leasingu we Włoszech przedstawiono na podstawie: A.W.Fink: *Leasing in the European Union*, Coopers & Lybrand, Brussels 1999 r, s. 70-78 oraz materiały internetowe: www.leaseeurope.org

Skutki podatkowe umów leasingowych we Włoszech są różne w zależności od rodzaju leasingu. W przypadku leasingu finansowego - leasingodawca kapitalizuje przedmiot leasingu po koszcie historycznym i ma prawo stosować odpisy amortyzacyjne. Przepisy podatkowe obowiązujące we Włoszech od 1995 roku (ustawa nr 549/1995) stanowią, że „kumulatywne odpisy amortyzacyjne, obliczane na bazie rocznej - zgodnie z odpowiednim schematem amortyzacji (metoda finansowa), mogą zmniejszać wartość przedmiotu leasingu finansowego. Nie wolno, jednak stosować amortyzacji przyspieszonej."

Wskutek stosowania metody finansowej [315] zgodnie z aktualnymi przepisami wobec umów leasingu przychodem u leasingodawcy, a kosztem u leasingobiorcy jest całość opłat leasingowych (kapitał plus odsetki), zaś wielkość amortyzacji odpowiada wielkości opłat leasingowych. Zgodnie z ustawą podatkową, metoda finansowa może być również stosowana do przedmiotów zakupionych przed jej wejściem w życie. Zatem dla umów przewidujących opłaty leasingowe z rosnącym udziałem spłat kapitału i malejącym udziałem odsetek, różnica wynikająca z przejścia z liniowej metody obliczania amortyzacji na metodę finansową dla nowych przedmiotów powodowałaby powstanie zysków nadzwyczajnych, podlegających natychmiastowemu opodatkowaniu. Alternatywą jest pozostanie przy metodzie liniowej dla przedmiotów zakupionych przed 1995, i stosowanie metody finansowej do przedmiotów zakupionych później.

Przy obliczaniu amortyzacji metodą finansową [316], po dokonaniu ostatniej opłaty leasingowej wartość księgowa netto przedmiotu leasingu jest równa cenie wykupu. Jeśli opcja wykupu jest realizowana, należność uzyskana tytułem wykupu powinna być księgowana jako „inne przychody operacyjne", a odpowiadający jej koszt, w tej samej wysokości, jako „inne koszty operacyjne".

Należy pamiętać, że opłaty leasingowe traktowane są po stronie leasingobiorcy jako wydatek stanowiący w całości podstawę odpisów podatkowych, i to narastająco przez cały okres leasingu, jeśli spełnione są określone warunki tj.: leasingobiorca musi użytkować przedmiot leasingu wyłącznie w celach zawodowych, pierwotny okres leasingu sprzętu musi obejmować, co najmniej 50% ekonomicznego życia przedmiotu, a pierwotny okres leasingu

[315] Przepisy te stosują się do przedmiotów oddanych w leasing po dniu 1.01.1995 oraz do firm, w których rok obrotowy jest identyczny z rokiem kalendarzowym.

[316] *Amortyzacja majątku materialnego we Włoszech obliczana jest metodą liniową z zastosowaniem współczynników określanych przez Ministerstwo Finansów od ceny zakupu, zmniejszonej o połowę w pierwszym roku podatkowym. Współczynniki określane są dla kategorii podobnych przedmiotów w oparciu o normalny okres zużycia w różnych sektorach produkcji (dla budynków 3-7%, dla maszyn i sprzętu 20-25%). Grunty nie podlegają amortyzacji.*

dla nieruchomości musi trwać co najmniej 8 lat. Jeżeli powyższe warunki nie są spełnione, wówczas do kosztów podatkowych zalicza się jedynie część finansową raty leasingowej.

Ponadto, możliwość uzyskania odpisów podatkowych tytułem amortyzacji, opłat leasingowych, opłat czarterowych, kosztów użytkowania i utrzymania przedmiotu nie dotyczy wszystkich przedmiotów leasingu np. nie dotyczy małych samolotów, statków i jachtów wycieczkowych, samochodów o pojemności silnika powyżej 2000 ccm lub (dla diesli) 2500 ccm oraz motocykli o pojemności silnika powyżej 350 ccm.

Po zrealizowaniu opcji wykupu przez leasingobiorcę, musi on skapitalizować przedmiot po cenie zakupu i może naliczać amortyzację zgodnie z odpowiednimi przepisami.

Inaczej przedstawia się rozłożenie obciążeń podatkowych przy leasingu operacyjnym. Leasingodawca kapitalizuje przedmiot leasingu po koszcie historycznym w swoich księgach i jest upoważniony do naliczania amortyzacji przez okres tzw. życia fiskalnego przedmiotu, określanego przez Ministerstwo Finansów dla poszczególnych kategorii przedmiotów według sektora, w jakim przedmiot jest użytkowany. Pomimo, że to leasingodawca dokonuje odpisów amortyzacyjnych, życie fiskalne przedmiotu zależy od sektora leasingobiorcy. Jednak leasingodawca może skorzystać z amortyzacji przyspieszonej oraz może odliczać wszelkie zwyczajne i nadzwyczajne koszty utrzymania przedmiotu w ramach normalnych limitów. Opłaty leasingowe są traktowane jako dochód do opodatkowania po stronie leasingodawcy na zasadzie narastającej. U leasingobiorcy - opłaty leasingowe mogą być podstawą odpisów podatkowych na zasadzie narastającej, bez szczególnych ograniczeń jakie miały miejsce przy leasingu finansowym (np. pierwotny okres leasingu finansowego dla sprzętu musi obejmować co najmniej 50% ekonomicznego życia przedmiotu, a dla nieruchomości umowa musi trwać co najmniej 8 lat) [317].

Ministerstwo Finansów we Włoszech, zdefiniowało pojęcie „minimalnego okresu leasingu" dla celów odliczania opłat leasingowych przez leasingobiorcę i tak, pierwotny okres leasingu musi wynosić 50% życia ekonomicznego przedmiotu leasingu, aby leasingobiorca miał prawo odliczania opłat leasingowych dla celów podatkowych. Jednak ta długość okresu leasingu stanowi minimalny „oczekiwany" okres i nie jest obowiązkowa. Zatem leasingobiorca może wykupić przedmiot leasingu przed upływem okresu minimalnego bez

[317] por. A.W.Fink: *Leasing in the European Union*, Coopers & Lybrand, Brussels 1999 r, s. 74 oraz S. Sharpe, H. Nguyen: *Capital market imperfections and the incentive to lease*, Journal of Financial Econimics nr 39/1995 r., s. 271

szkody dla możliwości odpisywania uprzednio wniesionych opłat. Transakcja taka nie jest uważana za unikanie opodatkowania [318].

Ustawa podatkowa wyróżnia dwa rodzaje umów leasingu – leasing operacyjny i finansowy. To, co jest charakterystyczne i odmienne od pozostałych analizowanych krajów Unii Europejskiej, to fakt, że przy obu rodzajach leasingu prawo do amortyzacji posiada leasingodawca. Natomiast skutki podatkowe u leasingobiorcy zależą przede wszystkim od rodzaju leasingu, niemniej jednak są również inne niż w omawianych krajach oraz w Polsce. Przy leasingu operacyjnym, cała rata leasingowa zaliczana jest do kosztów uzyskania przychodów leasingobiorcy. Natomiast, w przypadku umów leasingu finansowego, o tym czy cała, czy tylko finansowa część raty jest kosztem podatkowym, decyduje spełnienie określonych warunków. Rozwiązanie takie wydaje się jednak odosobnione i budzi szereg wątpliwości, również w samych Włoszech.

Porównanie regulacji podatkowych obowiązujących w Polsce i wybranych krajach Unii Europejskiej, której staniemy się członkiem od 1 maja 2004 roku wskazują, iż w poszczególnych krajach stosowane są różne kryteria podziału umów leasingowych. Generalnie jednak, co łączy regulacje podatkowe leasingu w analizowanych państwach (wyjątek: Włochy) to fakt, iż skutki podatkowe zależą od zaliczenia przedmiotu leasingu do majątku leasingodawcy, bądź leasingobiorcy. Taki podział umów leasingowych pozwala zauważyć, iż ogólne zasady opodatkowania, a w szczególności klasyfikacja poszczególnych strumieni wpływów i wydatków z tytułu leasingu do kosztów i przychodów, na gruncie podatku dochodowego są zbliżone. Ogólna klasyfikacja kosztów i przychodów w ramach leasingu operacyjnego i finansowego w Polsce jest najbardziej zbliżona do zasad obowiązujących w Niemczech i Hiszpanii, choć różnią nas kryteria uznawania umowy za umowę leasingu operacyjnego i finansowego (np. w Niemczech w odróżnieniu do Polski mogą być zawierane umowy leasingu, których suma rat leasingowych, nie pokrywa wartości początkowej przedmiotu leasingu). Ponadto w Niemczech stosuje się dodatkowe premie amortyzacyjne, przy leasingu określonych składników aktywów trwałych. W Hiszpanii czynnikiem, który stymuluje rozwój leasingu są preferencyjne zasady amortyzacji przedmiotów leasingu tj. możliwość stosowania podwójnych (a dla małych firm – potrójnych) stawek amortyzacji. Ponadto stawki amortyzacji są w Hiszpanii uzależnione od branży,

[318] Jest to oficjalne stanowisko Ministerstwa Finansów zawarte w piśmie do wykonawczych organów podatkowych nr 5/01456/1993 – por. A.W.Fink: *Leasing in the European Union*, Coopers & Lybrand, Brussels 1999 r, s. 76

w której działa podmiot gospodarczy – rozwiązanie to mogłoby również w warunkach polskich okazać się bodźcem do pobudzenia inwestycji w niektórych rodzajach działalności.

W ramach umów leasingu operacyjnego i finansowego, w poszczególnych krajach Unii Europejskiej można mówić, o tzw. „typach umowy leasingu operacyjnego lub finansowego" i wówczas w odniesieniu do poszczególnych typów umów - zauważa się różnice w skutkach podatkowych wynikające z przepisów szczegółowych np.: w Wielkiej Brytanii - skutki podatkowe umów leasingu finansowego różnią się w zależności od tego, czy istnieje możliwość wypowiedzenia opcji zakupu czy też nie. W Irlandii, brak jest rozróżnienia na leasing operacyjny i finansowy, a opcja zakupu powoduje ze umowa leasingu jest określana jako „prawdziwy leasing" (przy braku opcji zakupu) - wówczas skutki podatkowe są podobne jak przy podatkowym leasingu operacyjnym w Polsce. Jeżeli zaś w umowie leasingu występuje opcja zakupu to umowa taka jest „traktowana na równi ze sprzedażą ratalną" i wywołuje skutki podatkowe podobne, do tych, jakie obowiązują w Polsce dla leasingu finansowego. Podatkowe przepisy szczegółowe odnośnie leasingu, bywają jednak skomplikowane, wystarczy wskazać rozliczania w Wielkiej Brytanii czy Irlandii, gdzie system rozliczania amortyzacji, praw do zmniejszania podstawy opodatkowania nie należy do prostych, gdyż przewiduje szereg wyjątków.

Generalnie, nie należy obawiać się konieczności zmian obecnie obowiązujących regulacji podatkowych, po wejściu Polski do Unii Europejskiej, gdyż kraje Unii zachowały, odrębność w kwestii ustalania kryteriów umów leasingowych i ich skutków podatkowych, choć warto byłoby stworzyć polskim przedsiębiorcom podobne i równie elastyczne warunki korzystania z leasingu, jak w krajach unijnych.

Reasumując, problematyka określania przychodów i kosztów uzyskania przychodu z tytułu leasingu (obu jego rodzajów, mimo, iż ustawy podatkowe określając umowy leasingu nie posługują się przymiotnikami operacyjny ani finansowy) stosowana wobec umów zawartych po 1 października 2001 roku, stała się znacznie jaśniejsza dla stron transakcji leasingowej i zniwelowała szereg problemów spornych występujących w latach 1990-2001. Choć nie można tu powiedzieć, że regulacja ta jest prosta, chociażby z tego względu, że ustawodawca przewidział szereg wyjątków od zasad ogólnych i nadal poza regulacją ustawową pozostały np. skutki wypłaty odszkodowań z tytułu kradzieży, spalenia itd. przedmiotu leasingu.

Pozytywnie należy ocenić jasne i kompleksowe sprecyzowanie skutków podatkowych zakończenia umowy leasingu w zależności od sposobu jej zakończenia. Z drugiej strony, można jednak, wskazać iż nadal poza regulacją ustawową pozostała np. kwestia klasyfikacji

przychodów i kosztów przy ubezpieczeniu przedmiotu leasingu oraz wypłacie odszkodowania w razie jego utraty. Ponadto negatywnie należy ocenić, fakt braku spójności między regulacjami cywilnoprawnymi, podatkowymi i rachunkowymi. Szkoda wiec, że tworząc nowe przepisy nie skoordynowano prac legislacyjnych i nie wprowadzono jasnych i analogicznych zasad chociażby klasyfikacji umów. Nadal wiec istniejące różnice, które będą utrudniać stosowanie prawa.

Dokonana powyżej analiza zmian regulacji opodatkowania stron transakcji leasingowych wskazuje na postępujący proces porządkowania i precyzowania zasad opodatkowania leasingu na gruncie podatków dochodowych. Niemniej jednak należy pamiętać, że praktyka rynku leasingowego, doświadczenie związane ze stosowaniem obecnie obowiązującej regulacji, być może wywoła w przyszłości konieczność dalszych zmian i uzupełnień. Powinny być one szczególnie ukierunkowane, na ujednoliceniu przepisów podatkowych, cywilnoprawnych i rachunkowych.

4.4 Ulgi inwestycyjne dla leasingobiorców i ich znaczenie dla rentowności leasingu

Ulgi inwestycyjne stanowią formę wspierania przez regulacje podatkowe, określonego rodzaju wydatków [319]. Prawo do ulgi inwestycyjnych podmioty gospodarcze uzyskały dzięki rozporządzeniu Rady Ministrów z 25 stycznia 1994 w sprawie odliczeń od dochodów wydatków inwestycyjnych oraz obniżek podatku dochodowego [320] oraz Rozporządzenie Rady Ministrów z 24 stycznia 1995 roku w sprawie odliczeń od dochodów wydatków inwestycyjnych dla podmiotów prowadzących działalność gospodarczą w gminach o szczególnie wysokim bezrobociu strukturalnym [321]. Następnie inkorporowano przepisy z powyższych rozporządzeń, do ustawy o podatku dochodowym osób fizycznych i osób prawnych, jednocześnie je modyfikując i ograniczając ich wysokość. Pozbawiono przy tym możliwości korzystania z ulg inwestycyjnych podatników korzystających ze zryczałtowanych form opodatkowania.

Ulgi inwestycyjne, dawały możliwość odliczenia od dochodu do opodatkowania, przy spełnieniu określonych warunków, całości lub części wydatków inwestycyjnych, przy czym o wysokości odliczenia decydowała wysokość osiągniętego dochodu do opodatkowania. Tak skonstruowane ulgi miały być instrumentem polityki gospodarczej państwa, który spowoduje znaczne zwiększenie wydatków inwestycyjnych polskich podmiotów gospodarczych. System

[319] Ibidem, s.101
[320] zob. Dz. U. Nr 39, poz. 171
[321] zob. Dz. U. Nr 14, poz.63

ulg inwestycyjnych umożliwiał, podatnikom przyspieszenie amortyzacji nabywanych i używanych środków trwałych, przyczyniając się do podnoszenie poziomu wydatków na inwestycje. Ponadto, warunkami uprawniającymi do skorzystania z ulgi inwestycyjnej, miały zmobilizować podatników, do terminowego i rzetelnego regulowania zobowiązań publicznoprawnych. W rzeczywistości zamiar ten nie został zrealizowany.

Nowelizacja ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych z 20 listopada 1999 r. [322], która weszła w życie 1 stycznia 2000 r. oraz nowelizacja ustawy o podatku dochodowym osób fizycznych z 9 listopada 2000r., która weszła w życie 1 stycznia 2001 r. [323] zlikwidowały ulgi inwestycyjne. Ustawodawca przyznał jednak, podatnikom prawo do kontynuowania odliczeń inwestycyjnych, jeśli nabyli te prawo przed 1 stycznia 2000 roku, stąd część podatników, w tym leasingobiorców nadal korzysta z ulg inwestycyjnych.

Leasingobiorca spełniający warunki uprawniające do ulgi inwestycyjnej (tabela 38), może dokonać odliczeń poniesionych wydatków w zależności od rodzaju leasingu. Przy umowie leasingu operacyjnego, nie może dokonywać odliczeń wydatków inwestycyjnych, do momentu nabycia przedmiotu umowy leasingu, a więc prawo do ulgi nabywał dopiero, w momencie zakupu przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy. Wówczas przysługuje mu prawo odliczenia wydatków w granicy ceny zakupy środka trwałego pod warunkiem jednak, że w trakcie umowy leasingu, nie nastąpiła spłata jego wartości, co stanowi cechę charakterystyczną odróżniającą leasing operacyjny od finansowego [324]. Ponadto by nie utracić prawa do ulgi leasingobiorca (inwestor) nie mógł w ciągu 3 lat od zakupy środka trwałego przenieść praw własności na osobę trzecią.

W przypadku leasingu, najczęściej jednak z ulg inwestycyjnych (po spełnieniu odpowiednich warunków) korzystają leasingobiorcy, na podstawie zawartych umów leasingu finansowego. W tej, bowiem sytuacji przedmiot leasingu stanowi składnik jego majątku. Za wydatki będące podstawą odliczeń inwestycyjnych, należy wówczas uznać wydatki poniesione na spłatę wartości środka trwałego (lub WNiP), będącego przedmiotem leasingu w trakcie całego okresu realizacji umowy leasingowej [325]. Utrata praw do ulgi inwestycyjnej nastąpi, gdy umowa leasingu zostanie wypowiedziana przez jedną ze stron lub, gdy leasingobiorca nie skorzysta z opcji zakupy przedmiotu umowy leasingowej, po jej zakończeniu.

---

[322] zob. Dz. U. Nr 95, poz. 1101
[323] zob. Dz. U. Nr 104, poz. 1104
[324] por. M. Snopczyński: *Opodatkowanie leasingu*, Wyd. C. H. Beck, Warszawa 2000 r., s. 113
[325] Por. I. Korczyński, Leasing w prawie podatkowym, Wyd. TNOiK Toruń 1998, s. 100

Tabela 38
Zasady korzystania z ulg inwestycyjnych

WARUNKI NABYCIA PRAW DO ULGI INWESTYCYJNEJ	1. Nie korzystanie z ulg, odliczeń i zwolnień przewidzianych w ustawach i aktach wykonawczych do ustaw o podatku dochodowym. 2. Osiągnięcie w roku poprzedzającym rok dokonywania odliczeń wskaźnika udziału dochodu w przychodach na poziomie: przy działalności w zakresie rolnictwa budownictwa, turystyki dla osoby fizyczne – wskaźnik nie niższy niż 3%, osoby prawne – nie niższy niż 4%, zaś przy pozostałych rodzajach działalności - dla osoby fizyczne – wskaźnik nie niższy niż 6%, osoby prawne – nie niższy niż 8%. Uzyskanie tych wskaźników nie jest konieczne w przypadku podatników, którzy w roku rozpoczęcia działalności gospodarczej lub przed rozpoczęciem działalności ponieśli wydatki inwestycyjne w wysokości nie niższej niż równowartość 2 mln € w przeliczeniu na złote wg średniego kursu NBP z dnia poniesienia wydatków. Ponadto wskaźniki te nie dotyczą podmiotów, u których przychody z tytułu eksportu wynoszą, co najmniej 50% ogólnej kwoty przychodów lub gdy przychody z tytułu eksportu przekraczają równowartość 8 mln €, w przeliczeniu na złote wg średniego kursu NBP z dnia poniesienia uzyskania przychodów. 3. Brak zaległości we wpłatach należnych składek na ubezpieczenie społeczne oraz wpłatach z tytułu podatków stanowiących dochód budżetu państwa. W trakcie korzystania z ulgi w/w zaległości nie mogą przekroczyć poziomu 3% należnych składek i należnych podatków. 4. Odpowiednie udokumentowanie prawa do ulgi tj. faktura VAT, dokumenty odprawy celnej, dowód przekazania należności, akt notarialny 326.
UTRATA PRAW DO ULGI	Utrata praw do ulg inwestycyjnych ma miejsce, gdy przed upływem trzech lat licząc, od końca roku podatkowego, w którym skorzystali z odliczeń: a) Wystąpiły zaległości we wpłatach podatków lub składek na ubezpieczenie społeczne, przekraczające 3% należnych składek i należnego podatku. b) Przeniosą w jakiejkolwiek formie własność składników majątkowych, z którymi wiązała się ulga inwestycyjna c) Ustały przesłanki do zaliczania przedmiotów umów najmu, dzierżawy lub umów o podobnym charakterze do najmu lub dzierżawy (w tym umów leasingu). d) Podmiot gospodarczy zostanie postawiony w stan likwidacji lub zostanie ogłoszona upadłość podatnika. e) Otrzymają zwrot wydatków inwestycyjnych w jakiejkolwiek formie.
ZAKRES PRZEDMIOTOWY ULG INWESTYCYJNYCH	Odliczeniu od podstawy opodatkowania podlegają poniesione wydatki na: a) Zakup i montaż maszyn produkcyjnych. b) Zakup, budowę lub rozbudowę budynków i lokali stanowiących własność podatnika. c) Zakup środków transportu, z wyjątkiem samochodów osobowych. d) Zakup od Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa przedsiębiorstwa lub części mienia przedsiębiorstwa. e) Zakup prawa majątkowych stanowiących WNiP, od których dokonuje się odpisów amortyzacyjnych. f) Spłatę wartości środka trwałego, określonej w umowie o podobnym charakterze do umowy najmu lub dzierżawy, jeżeli są one zaliczane do składników majątku najemcy, dzierżawcy albo użytkownika (dotyczy leasingu finansowego).

Źródło: opracowanie własne

Ponadto leasingobiorca przy leasingu finansowym oprócz ulgi inwestycyjnej ma prawo, podobnie jak inni podatnicy, do dodatkowej obniżki podatku dochodowego - tzw. premii inwestycyjnej, w wysokości połowy odliczonych w danym roku podatkowym wydatków na

326 Leasingodawca musi udokumentować prawo do ulgi poprzez fakturę VAT, zaś leasingobiorca poprzez dokumenty spłaty wartości składników, będących przedmiotem leasingu.

spłatę wartości środków trwałych. Aby skorzystać z premii należy spełnić określone warunki tj.: podatnik w okresie faktycznego poniesienia wydatków inwestycyjnych nie korzystał z żadnych ulg, zwolnień i odliczeń, przed odliczeniem wydatków inwestycyjnych nie zalegał z zapłata należnych składek i podatków w stopniu większym niż 3% kwot należnych [327].

Limity odliczeń i premii inwestycyjnych w poszczególnych latach przedstawiono w poniższej tabeli. Analiza danych wskazuje, iż w latach 1997-2000 miała miejsce tendencja do obniżania dopuszczalnych limitów inwestycyjnych (tabela 39), co dla podatników – leasingobiorców, oznaczało spadek opłacalności leasingu. Ulgi oraz premia inwestycyjna pozwalała zaliczać do kosztów uzyskania przychodów wyższe kwoty odpisów amortyzacyjnych, obniżając w konsekwencji podstawę opodatkowania i wysokość należnego podatku dochodowego.

Tabela 39
Wysokość odliczeń inwestycyjnych i premii inwestycyjnej w poszczególnych latach

	OSOBY FIZYCZNE PROWADZĄCE DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZĄ	*OSOBY PRAWNA*
WYSOKOŚĆ ULGI INWESTY-CYJNEJ	– 40% dochodu w 1997 r. i 30% dochodu w 1998 r. – gdy wydatki poniesiono na cele preferowane (np. eksport, zakup patentów, licencji) – 20% dochodu w 1997 r. i 15% dochodu w 1998 r. – przy pozostałych wydatkach	– 40% dochodu w 1997 r. i 35% dochodu w 1998 r. i 30% w 1999r., od 2000 roku 25% podstawy opodatkowania – gdy wydatki poniesiono na cele preferowane (np. eksport, zakup patentów, licencji) – 20% dochodu w 1997 r. i 15% dochodu w 1998 r. i 10% podstawy opodatkowania od 1999 r. – przy pozostałych wydatkach
WYSOKOŚĆ PREMII INWESTY-CYJNEJ	Premia wynosi 50% wydatków inwestycyjnych odliczonych od podstawy opodatkowania, ale nie może przekroczyć: 20% dochodu w 1998 r. i 15% dochodu w 1999 r.	Premia wynosi 50% wydatków inwestycyjnych odliczonych od podstawy opodatkowania, ale nie może przekroczyć: 20% podstawy opodatkowania w 1998 r., 15% w 1999 r. i 10% podstawy opodatkowania w 2000 r.

Źródło: opracowanie własne

Zasady odliczenia ulgi inwestycyjnej zilustrują poniższe przykłady.

Przykład 1
Leasingobiorca prowadzący działalność gospodarcza jako osoba prawna w 1998 roku dokonał wydatków inwestycyjnych w zakresie spłaty wartości przedmiotu leasingu - samochodu ciężarowego (leasing finansowy) w wysokości 40.000 zł. Jego dochód wyniósł 0, tym samym w tym roku nie mógł dokonać odliczeń inwestycyjnych.

W 1999 roku poniósł kolejne wydatki inwestycyjne w wysokości 30.000 zł, stanowiące dalsza spłatę wartości samochodu ciężarowego (tylko suma rat kapitałowych danego roku).Dochód osiągnięty przez podatnika w 1999 roku wyniósł 90.00 zł. W 1999 roku podatnik ma prawo do premii inwestycyjnej nie większej niż 15.000 zł (50% z 30.000 zł, lecz również nie przekraczające 15% dochodu osiągniętego w 1999 roku. Oznacza to, ze podatnik może w dokonać odliczenia inwestycyjnego do wysokości 13.500 zł (15% z 90.000 zł). Tym samym kwota 1500 zł nie znajdzie pokrycia w dochodzie.

Źródło: opracowanie własne

[327] Por. Ustawa z 26.07.1991 o podatku dochodowym osób fizycznych - art. 26a, ust.9 i ustawa z 15.02.1992 o podatku dochodowym osób prawnych – art. 18a ust. 8

Odrębnie zostali potraktowani podatnicy – leasingobiorcy, którzy prowadzą działalność na terenie gmin o szczególnie wysokim poziomie bezrobocia strukturalnego. Osoby te maja prawo do ulg inwestycyjnych, jeżeli spełnią warunki od 2 do 4 wymienione w tabeli 38, a ponadto w każdym kolejnym roku dokonywania odliczeń inwestycyjnych zwiększą zatrudnienie. Minimalny przyrost zatrudnienia, uprawniający do ulgi, w myśl regulacji zależał od poziomu zatrudnienia, np.: przy zatrudnieniu do 20 osób musi nastąpić przyrost zatrudnienia o 20%, czyli co najmniej 2 etaty, przy zatrudnieniu 20-50 osób musi nastąpić przyrost zatrudnienia o 16 %, czyli co najmniej 4 etaty, przy zatrudnieniu 50-500 osób nastąpić przyrost zatrudnienia o 12%, czyli co najmniej 8 etatów [328].

W przypadku ulg inwestycyjnych dla podatników prowadzących działalność gospodarczą w gminach o szczególnie wysokim bezrobociu strukturalnym - w przeciwieństwie do ogólnej zasady rozliczania ulg - możliwe jest odliczanie, nieznajdujących pokrycia w dochodzie roku podatkowego, poniesionych wydatków inwestycyjnych i rozliczenia tych wydatków w ciągu kolejnych trzech lat podatkowych [329].

Poniżej zostaną przedstawione dwa przykłady ilustrujące wykorzystanie ulg inwestycyjnych przez dwóch różnych leasingobiorców tj.: leasingobiorcę, prowadzącego działalność gospodarczą na terenie gminy o wysokim bezrobociu strukturalnym oraz leasingobiorcę, osobę prawną, rozliczającej się z fiskusem według zasad ustawy o podatku dochodowym osób prawnych.

Przykład 2

Leasingobiorca prowadzący działalność gospodarcza jako osoba prawna ***na terenie gminy o szczególnie wysokim bezrobociu strukturalnym****. W 1998 roku dokonał wydatków inwestycyjnych (spłata wartości przedmiotu umowy leasingu finansowego) w wysokości 40.000 zł, Podatnik nabył prawo do odliczeń inwestycyjnych w wysokości 50% wydatków tj. 20.000 zł. Jego dochód w tym roku wyniósł 10.000 zł. W następnym 1998 roku wykazał stratę w wysokości 30.000 z, a w 1999 roku dochód w wysokości 15.000 zł.*

Podatnik ten w 1997 roku nabył prawo do odliczenia wydatków inwestycyjnych w wysokości nie większej niż 20.000 zł (50% z 40.000). Z racji tego odliczenia wykazał w 1998 r. dochód równy 0. W roku następnym poniósł stratę, przy czym do odliczenie pozostało mu jeszcze 10.000 zł. W 1999 roku z uwagi na rozliczenie straty (1/3 z 30.000 zł = 10.000 zł) mógł odliczyć 5.000 zł wydatków inwestycyjnych z roku 1998r.. Do odliczenie od dochodu za rok 2000 pozostanie mu więc kwota 5.000 zł.

Przykład 3

Firma „X" spółka z o.o. w 1999 roku uzyskała wskaźnik udziału dochodu w przychodach w wysokości 12%. Spółka prowadzi działalność handlową na terenie województwa dolnośląskiego. W 1998 roku spółka poniosła stratę w wysokości 9.600 zł i odliczy ja w trzech kolejnych latach po 1/3 rocznie czyli po 3.200 zł. W 1999 roku spółka osiągnęła przychody1.150.000 i poniosła koszty ich uzyskania 985.400 zł. Ponadto przekazała darowiznę na cele ochrony środowiska 5.000 zł. Spółka dokonała wydatków inwestycyjnych poprzez leasing finansowy samochodu o łądowności powyzej 500 kg. Według umowy leasingowej w 1999 roku spłaciła kwotę 73.800 zł, z czego11.500 to część finansowa. Tym samym prawo do odliczeń inwestycyjnych należy liczyć od kwoty 62.300 z, co oznacza, iż zgodnie z zasadami premii inwestycyjnej podatnik nabył prawo do odliczenia 31.150zł

---

[328] por. M. Snopczyński, *Opodatkowanie leasingu*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2000, s. 115

[329] por. D. Załupka, M. Żyniewicz: Luki podatkowe" Wyd. Netnet, Wrocław 2000 r., s. 69

Procedura odliczenia wydatków inwestycyjnych od dochodu do opodatkowania

1. Przychody z działalności	1.150.000
2. Koszty uzyskania przychodów	985.400
3. Dochód (1-2)	164.600
4. Odliczenia strat z lat ubiegłych	3.200
5. Darowizny	5.000
6. Dochód do opodatkowania	156.400
7. Premia inwestycyjna to kwota 31.150 zł, ale maksymalne możliwe do odliczenia wydatki inwestycyjne w 1998 r. – maks. 15% dochodu , czyli kwota:	23.460
8. Podstawa opodatkowania po uwzględnieniu ulgi inwestycyjnej (6-7)	132.940
9. Podatek dochodowy od osób prawnych (1999r. – stawka 34%)	
✓ podatek z wykorzystaniem ulgi (34% z poz. 8)	45.199,60
✓ podatek bez wykorzystania ulgi (34% z poz. 6)	53.176,00
10. „Oszczędności podatkowe"	7.976,40

Źródło: opracowanie własne

Powyższe przykłady wskazują, iż z punktu widzenia minimalizacji obciążeń podatkowych, efekty ulgi inwestycyjnej są znaczne. Ulgi pozwalają podatnikowi - leasingobiorcy zmniejszyć podstawę opodatkowania, a często wręcz prowadzą do wykazania podstawy opodatkowania równej 0, co oznacza, iż należny podatek dochodowy również wynosi 0. Warto jednak pamiętać, że aby móc „skonsumować" korzyści płynące z ulg inwestycyjnych, należy spełnić ściśle określone warunki uprawniających do ulg inwestycyjnych. Dane statystyczne dotyczące wykorzystania ulg inwestycyjnych, wskazywały na stosunkowo niewielkie wykorzystanie tegoż instrumentu. Wśród przyczyn takiego stanu rzeczy wskazywano wysokie wymogi, jakie musi spełnić podmiot gospodarczy, by z tych ulg mógł skorzystać.

Ponadto, analiza powyższych tylko przykładów pozwala stwierdzić, że aby efektywnie wykorzystać ulgi i premie inwestycyjnej, podatnik w kolejnych latach musi osiągać (odpowiedniej wysokości) dochód do opodatkowania, gdyż generalnie „nieodliczonych" wydatków nie można przenosić na kolejne lata podatkowe. Tak wiec, wykorzystanie tych preferencji uzależnione jest od wysokości dochodu do opodatkowania, i to, w conajmniej dwóch kolejnych latach podatkowych. Wystarczyło, bowiem, że podatnik w jednym roku poniósł stratę a w kolejnym osiągnął dochód, wówczas musiał w pierwszej kolejności, zgodnie z przepisami ustaw o podatku dochodowym osób prawnych i osób fizycznych pokryć część straty [330]. Również w sytuacji, gdy leasingobiorca w którymś z lat objętych odliczeniami, nie osiągnie wymaganego w przepisach wskaźnika udziału dochodów w przychodach, wówczas także nie skorzysta z ulgi i premii inwestycyjnej. Sytuacja ta nie oznacza jeszcze całkowitej utraty prawa do ulgi, a wiąże się z czasową utratą prawa do

[330] W latach 1992-1999 strata rozliczana jest przez 3 kolejne lata w wysokości 1/3 rocznie, zaś od 2000 r. przez pięć lat w wysokości 1/5 rocznie.

odliczeń, gdyż zgodnie z przepisami wydatki na spłatę wartości środków trwałych, nie mogą być odliczone w innych latach trwania umowy, niż rok ich rzeczywistego poniesienia.

Oceniając ulgi inwestycyjne jako instrument wsparcia grupy przedsiębiorstw, do których ulgi te są kierowane należy wskazać na ich pozytywne działanie w przynajmniej w dwóch obszarach. Po pierwsze, dają możliwość uzyskania „oszczędności podatkowej", co szczególnie dla małych i średnich przedsiębiorstw jest sytuacją umożliwiającą im dalszy rozwój. Ponadto poprawia się zdolność płatnicza firm korzystających z ulg. Zwiększenie ilości środków finansowych pozostających do dyspozycji przedsiębiorstwa poprawia jego zdolności do samofinansowania. Podobne efekty daje jednak, stosowanie amortyzacji przyspieszonej, stąd zdaniem autorki zmiany w polskim systemie podatkowym powinny zmierzać do wykorzystania amortyzacji przyspieszonej jako instrumentu proinwestycyjnego. Przy czym, należałoby jednoznacznie wskazać, jakiego rodzaju inwestycje (zakupy środków trwałych, szczególnie produkcyjnych, środków transportu drogowego, linii technologicznych) powinny zostać objęte amortyzacją przyspieszoną.

4.5 Wysokość podatku a efekty „tarczy podatkowej" w transakcjach leasingowych – studium przypadków

Czynnikiem niezwykle istotnym dla leasingobiorców jest wysokość podatku, która z jednej strony decyduje o wielkości należnych obciążeń podatkowych, ale w przypadku leasingu kształtuje również poziom możliwych do uzyskania oszczędności podatkowych.

W specjalistycznych pozycjach literaturowych, jak i prasie fachowej pojawia się wiele prób omawiania efektywności ekonomicznej leasingu. Przeprowadzenie analizy warto uzależnić od wyboru kryterium podejmowanej decyzji. W literaturze najczęściej wymieniane są trzy kryteria: po pierwsze, inwestor kieruje się wyłącznie kryterium minimalizacji wydatku fiskalnego, a więc wybór powinien być skierowany na ten wariant, dla którego suma wydatków z uwzględnieniem korzyści podatkowych oraz czynnika czasu jest najniższa. Po drugie, inwestor kieruje się wyłącznie "pozacenowymi" aspektami poszczególnych wariantów finansowania inwestycji. Czynniki o najbardziej doniosłym znaczeniu przedstawia tabela 40. Natomiast, przy trzecim rozwiązaniu, inwestor podejmując decyzję, nadaje poszczególnym zaletom danej formy finansowania inwestycji wagi oraz wybiera to rozwiązanie, dla którego saldo korzyści i kosztów będzie najlepsze [331].

[331] Por. R.Machała, Praktyczne zarządzanie finansami firm, Wyd. PWN Warszawa 2001, s. 328

Tabela 40

Formy finansowania działalności gospodarczej - porównanie ich cech i wpływu na sytuacje podmiotu gospodarczego

	Kredyt	Leasing finansowy	Gotówka	Leasing operacyjny
Charakter zobowiązania	Bilansowe		-	Pozabilansowe
Wpływ na wskaźniki finansowe firmy:				
Wskaźnik zadłużenia	Pogorszenie		-	Neutralny
Wskaźnik płynności	Pogorszenie			Neutralny
Możliwość sprzedaży środka trwałego (swoboda dysponowania)	W zależności od zabezpieczenia umowy	Brak; po zakończeniu umowy pełna	Pełna	Brak; po zakończeniu umowy i wykupieniu przedmiotu pełna
Rozliczenie podatku VAT	Pogorszenie płynności przez 2 pierwsze miesiące umowy do czasu zwrotu VAT z Urzędu Skarbowego			Neutralny
Wysokość dźwigni finansowej w przedsiębiorstwie	Wzrost		Neutralny	Wzrost
Procedury oceny zdolności kredytowej	Stosunkowo długotrwałe i złożone	Stosunkowo krótkie	Brak	Stosunkowo krótkie
Zabezpieczenie transakcji	Tak; pełny katalog zabezpieczeń rzeczowych i osobistych	Tak; dla kontraktów standardowych tylko weksel	Brak	Tak; dla kontraktów standardowych tylko weksel
Czynności formalno-prawne	Złożone; obowiązek zakupienia środka trwałego lub dokonania importu oraz wszelkie czynności towarzyszące (np. akredytywa)	W zasadzie brak: większość czynności proceduralnych przechodzi na spółkę leasingową (kontakt z dostawcą; kupno; import, akredytywy itp.)	Złożone; obowiązek zakupienia środka trwałego lub dokonania importu + wszelkie czynności towarzyszące (np. akredytywa)	W zasadzie brak: większość czynności proceduralnych przechodzi na spółkę leasingową (kontakt z dostawcą; kupno; import, akredytywy itp.)
Obowiązek ubezpieczenia przedmiotu	Najczęściej tak, co oznacza dodatkowy koszt	Zawsze - dodatkowy koszt; strata ograniczona do równowartości składki	Dowolność - przy braku ubezpieczenia strata do równowartości przedmiotu	Zawsze - dodatkowy koszt; strata ograniczona do równowartości składki
Wahania rynkowych stóp procentowych	Przejęcie przez Finansującego ryzyka wzrostu wysokości rynkowych stóp procentowych dla finansowania na bazie stałej stopy		Wzrost/spadek kosztu utraconych korzyści	Przejęcie przez Finansującego ryzyka wzrostu wysokości rynkowych stóp procentowych dla finansowania na bazie stałej stopy

Źródło: materiały szkoleniowe WBK BZ Leasing Spółka z o.o.

Określenie opłacalności leasingu nie jest sprawą łatwą. Biorąc np.: pod uwagę jedynie fakt, iż suma wartości nominalnych rat leasingowych (szczególnie przy leasingu operacyjnym) jest zwykle znacznie wyższa od wartości samego przedmiotu leasingu, doszlibyśmy do wniosku, iż jest to mało atrakcyjna forma finansowania. Problem oceny opłacalności jest jednak problem znacznie bardziej złożony. Oceniając formę finansowania należy każdorazowo przeprowadzić kompleksową analizę porównawczą wydatków, w tym szczególnie istotne są wydatki fiskalne. Następnie, z uwzględnieniem czynnika czas (ustalić bieżącą wartość płatności) porównać wysokości opłat leasingowych oraz tarczę podatkową na opłatach leasingowych, a przy leasingu finansowym, również tarczę podatkową na odpisach amortyzacyjnych.

Tarcza (osłona) podatkowa występuje, gdy dany podmiot gospodarczy wykazujący dodatnią podstawę opodatkowania, ponosi określone wydatki, które może zaliczyć do kosztów uzyskania przychodu i w ten sposób obniżyć dochód do opodatkowania. Sytuacja taka powoduje, że odprowadza mniejszy podatek i w rzeczywistości, z firmy nie wypływa kwota środków pieniężnych równa kosztowi będącemu wydatkiem leasingowym, ale kwota pomniejszona o niezapłacony podatek.

Warunkiem uzyskania osłony podatkowej jest jednak odpowiedniej wielkości dochód. W przypadku braku dodatniej podstawy do opodatkowania lub, gdy podstawa ta jest niewielka, a w latach wcześniejszych wystąpiły straty podlegające odliczeniu z dochodów kolejnych lat, podatnik nie uzyska pozytywnych efektów osłon podatkowych. Podobnie, gdy podstawa opodatkowania (dochód) jest znacznie niższa niż wielkość kosztów uzyskania przychodu wynikających z wykorzystania leasingu, wówczas podatnik realizuje tylko część możliwych do uzyskania osłon podatkowych.

Kluczową sprawą dla poprawnego przeprowadzenia porównania jest uwzględnienie wszystkich parametrów wpływających na jego ostateczny wynik. Tylko wtedy porównanie będzie w pełni odzwierciedlało rzeczywistość gospodarczą. Szczególną uwagę należy przywiązywać do zasad dokonywania odpisów amortyzacyjnych, momentów podatkowych zdarzeń gospodarczych, rozliczeń podatku od towarów i usług, czy w końcu wysokości stopy podatku dochodowego.

Prawidłowe przeprowadzenie obliczeń powinno wygenerować trzy wskaźniki informujące o wydatkach poniesionych przez podmiot gospodarczy tj. *wydatek łączny*, czyli suma wszystkich nominalnych opłat leasingowych. Następnie, *wydatek fiskalny* rozumiany jako wydatek łączny pomniejszony o równowartość korzyści fiskalnych będących rezultatem wygenerowania tarczy podatkowej przez części odsetkowe opłat leasingu finansowego lub

całych opłat w leasingu operacyjnego, a także odpisy amortyzacyjne w przypadku leasingu finansowego. Ponadto należy również ustalić *wydatek fiskalny zdyskontowany*, czyli sumę wydatków fiskalnych z poszczególnych miesięcy zdyskontowaną na moment podpisania umowy.

Tarczę podatkową wyliczamy mnożąc koszt uzyskania przychodu wynikający z formy finansowania przez stopę podatku dochodowego. Z kolei, rzeczywistą wysokość kosztu po uwzględnieniu oszczędności podatkowych wyliczamy: koszt fiskalny = koszty uzyskania przychodu w ujęciu nominalnym * (1 – stopa podatku). Formułę tą można bezpośrednio odnieść do leasingu ustalając tzw.: *realne obciążenie opłaty leasingowej*, czyli opłata leasingowa * (1 - stopa podatku).

Ilustracją sposobu wyznaczania powyższych wielkości są poniższe przykłady.

Przykład 1
Dla leasingu operacyjnego dla leasingobiorcy rozliczającego się z fiskusem z wykorzystaniem podatku dochodowego od osób prawnych- umowa na okres 30 miesięcy

Rok	*Stawka podatku w %*	*Roczna suma opłat stanowiła 40 %, wówczas :*	
		Koszt fiskalny tzw. realne obciążenie fiskalne opłaty leasingowej [332] wyniesie:	Tarcza podatkowa z k.u.p. (oszczędności podatkowe)
1997	*38*	*22,8*	*15,2*
1998	*36*	*21,6*	*14,41*
1999	*34*	*20,4*	*13,6*
2000	*30*	*18,0*	*12,0*
2001-2001	*28*	*16,8*	*11,2*
2003	*27*	*16,2*	*10,8*
2004	*19*	*11,4*	*7,6*

Źródło : opracowanie własne

Jak widać z powyższego przykładu: *im wyższa stopa podatku dochodowego, tym korzyści fiskalne* (oszczędności płynące z tarczy podatkowej) *są wyższe.*

Podobnie funkcjonuje mechanizm korzyści podatkowych w przypadku amortyzacji z tą różnicą, iż amortyzacja przeciwnie do opłaty leasingowej nie będąc wydatkiem, powoduje zwiększenie środków pieniężnych w kasie firmy o wartość zaoszczędzonego podatku. Amortyzacja - mimo że jest kosztem zmniejszającym zysk netto powoduje zwiększenie posiadanej przez spółkę gotówki o równowartość zaoszczędzonego podatku

Przykład 2
Dla leasingu finansowego dla leasingobiorcy rozliczającego się z fiskusem przy wykorzystaniu podatku dochodowego od osób prawnych

Metoda liniowa	Przy stawce podatku (%)	Koszt fiskalny tzw. realne obciążenie fiskalne amortyzacji wyniesie:	Tarcza podatkowa z amortyzacji (oszczędności podatkowe)
Stawka 30%	34	19,8	10,2
Stawka 20%	30	14,0	6,0
Stawka 10%	27	7,3	2,7

[332] *Rzeczywistą wysokość kosztu po uwzględnieniu oszczędności podatkowych*

Metoda Degresywna ze współczynnikiem 2,0	Przy stawce podatku (%)	Koszt fiskalny tzw. realne obciążenie fiskalne amortyzacji wynosiło	Tarcza podatkowa z amortyzacji (oszczędności podatkowe)
Stawka 60%	34	39,6	20,4
Stawka 40%	30	28,0	8,0
Stawka 20%	27	14,6	5,4
Metoda Degresywna ze współczynnikiem 3,0	Przy stawce podatku (%)	Koszt fiskalny tzw. realne obciążenie amortyzacji wynosiło	Tarcza podatkowa z amortyzacji (oszczędności podatkowe)
Stawka 90%	34	59,4	30,6
Stawka 60%	30	42,0	18,0
Stawka 30%	27	21,9	8,1

Podobną analizę można przeprowadzić dla leasingobiorcy rozliczającego się na zasadach ogólnych ustawy o podatku dochodowym osób fizycznych.

Źródło: opracowanie własne

Na podstawie powyższego przykładu można wskazać, iż *im wyższa stawka odpisów amortyzacyjnych zaliczanych do kosztów uzyskania przychodu, tym korzyści fiskalne* (oszczędności płynące z tarczy podatkowej) *są wyższe*. Ponadto, *korzystający osiąga znacznie wyższe oszczędności podatkowe przy amortyzacji degresywnej niż przy amortyzacji liniowej.*

Należy, jednak pamiętać, iż efektywność poszczególnych form finansowania inwestycji powinna odbywać się na podstawie zdyskontowanego wydatku fiskalnego. Błędne byłoby wyciąganie wniosków na podstawie dwóch pierwszych wskaźników, gdyż pomija się w nich wartość pieniądza w czasie. Ponadto kluczowe znaczenie dla oceny atrakcyjności danego narzędzia finansowania ma uwzględnienie wysokości oraz momentu występowania korzyści podatkowych, które de facto zmniejszają nominalne wydatki ponoszone na rzecz instytucji finansującej. Choć w tym miejscu należy zaznaczyć, że wyciąganie wniosków na podstawie wydatku fiskalnego też nie jest pozbawione wad, z uwagi na różne rozłożenie w czasie korzyści podatkowych - co jest szczególnie ważne przy ocenie leasingu operacyjnego, dla którego korzyści podatkowe występują relatywnie szybciej niż np. w porównaniu z kredytem bankowym czy zakupem za gotówkę.

Dalsza analiza wpływu wysokości stawki podatkowej i korzyści płynących z tarczy podatkowej przedstawiona zostanie w dwóch ujęciach tj.: procedury uproszczonej opartej na wartościach nominalnych oraz procedury złożonej – uwzględniającej wartość pieniądza w czasie, poprzez zdyskontowanie wartości nominalnych przez stopę dyskonta. W tym celu autorka wykorzystała różne metody oceny decyzji leasingowych np. wartość bieżąca netto (NPV) w wersji przed i po opodatkowaniu [333], nadwyżka netto leasingu (NAL), wewnętrzna

[333] por. J. Hundsdoerfer, M. Jamroży: *Wpływ podatków na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstwa*, Przegląd Podatkowy Nr 11/1999 r., s. 13

stopa zwrotu IRR oraz płatności progowe leasingu [334]. W literaturze przedmiotu najczęściej, dla ustalenia stopy dyskonta zaleca się stosowanie kosztu kapitału obcego (w szczególności kredytu lub pożyczki) skorygowanego o stopę podatku dochodowego [335]. Można też spotkać się z przyjmowaniem jako stopy dyskonta stopy procentowej alternatywnych inwestycji np. lokat bankowych. Wówczas wydatki przeznaczane na daną formę finansowanie są alternatywą wobec lokaty bankowej i zysków z niej – takie rozwiązanie zdaniem autorki jest jednak możliwe do zastosowania, w krajach o stosunkowo niedużej rozpiętości między poziomem stóp procentowych lokat bankowych a kredytów. W Polsce, przy znacznej różnicy zyski z lokat bankowych są niewielkie, zaś koszty zaciągnięcia kredytu kilkakrotnie wyższe niż zyski z lokat, stąd stopa dyskontowa dla potrzeb niniejszej rozprawy jest przyjmowana na poziomie stóp procentowych kredytów (autorka zakłada, iż leasing jest alternatywa wobec kredytu), skorygowana o stopę podatku dochodowego.

Analiza oparta na wartościach nominalnych związanych z leasingiem, pozwalająca wskazać zależności, pomiędzy stawka podatku dochodowego a wielkością osłony podatkowej została przeprowadzona z wykorzystaniem studium przypadków, opartych na rzeczywistych warunkach oferty firm leasingowych w Polsce. Ze względu na różne skutki podatkowe zawierania umów leasingu operacyjnego i finansowego, pierwsze dwa przypadki dotyczyły umów leasingu operacyjnego, a kolejne dwa umów leasingu finansowego. Ponadto ze względu na różne rodzaje skal podatkowych (w podatku dochodowym od osób podatkową mamy jedną stawkę podatkową, w podatku dochodowym osób fizycznym mamy do czynienia z progresją) odrębnie omówiono wpływ stawek podatkowych na wielkość tarcz podatkowych dla osób prowadzących działalność gospodarczą jako osoby fizyczne, a oddzielnie jako osoby prawne. Ze względu na rozciągłość obliczeń część rachunkowa do studium przypadków została zamieszczona w aneksie rozprawy doktorskiej (załącznik 6).

Wyniki studium przypadków, którego celem było wskazanie wpływu stawki podatku i metody amortyzacji na opłacalność leasingu według wartości nominalnych - pozwalają zaprezentować następujące wnioski. Po pierwsze, obniżka stawek podatkowych powoduje, że efektywność leasingu z punktu widzenia racjonalizowania obciążeń podatkowych maleje. Wraz ze spadkiem stawek podatkowych maleje, bowiem nominalna wielkość osłony (oszczędności) podatkowej, tym samym prowadzi to, do względnego zmniejszenia atrakcyjności leasingu.

---

[334] por. F.G. Brigham, C.L. Gapenski: *Zarządzanie finansami*, PWE Warszawa 2000, s. 789-810 oraz A. Rutkowski: *Zarządzanie finansami*, PWE Warszawa 2000, s. 311-320 oraz J.Tuczko *Opłacalność transakcji leasingu operacyjnego z punktu widzenia leasingodawcy i leasingobiorcy*, Bank i kredyt nr 9/1997, s. 114-121,

[335] por. A. Domadaran: *Corporate Finance - theory and Practice*, Jon Wilej New York, 1997, s. 221

Po drugie, w przypadku osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą efekty tarczy podatkowej są znaczne, jeżeli skorzystanie z leasingu spowoduje „zejście" do niższego progu podatkowego. Wówczas osiągnięta tarcza podatkowa może być na poziomie wyższym niż stawka pierwszego (19%) czy drugiego progu (30%) podatkowego.

Ponadto, poziom osłony podatkowej wzrasta przy zmianie amortyzacji liniowej na przyspieszoną. Im wyższy współczynnik amortyzacji degresywnej, tym wyższe odpisy amortyzacyjne zaliczane są do kosztów uzyskania przychodu i wielkość osłony podatkowej wzrasta. Aby więc leasingobiorcy utrzymali efektywność leasingu na względnie stałym poziomie, obniżce stawek podatkowych powinna towarzyszyć możliwość stosowania amortyzacji degresywnej.

Pamiętać należy, że przedstawione powyżej wyniki płynące ze studium przypadków, osiągnięto pomijając w analizie opodatkowanie podatkiem od towarów i usług (który tylko w niektórych przypadkach stanowi koszt uzyskania przychodu) oraz zakładając, że podmioty gospodarcze nie ponosiły w okresie trwania umowy, ani przed podpisaniem umowy leasingu start podatkowych (poniesiona strata oznaczałaby konieczność pokrycia jej z dochodów kolejnego roku w pierwszej kolejności). Ponadto, aby uwypuklić zależność miedzy stawką, a wielkością tarczy podatkowej przyjęto, że w okresie trwania umowy podatnicy nie korzystali z ulgi podatkowych (m.in. darowizn, ulg remontowych, budowlanych, czy ulg inwestycyjnych zarówno odniesieniu do niektórych podatników, którzy nabyli prawa do tych ulg przed 2000 rokiem i korzystają np. z premii inwestycyjnej) przewidzianych w przepisach, a stawki podatkowe oraz poziom przychodów i kosztów uzyskania przychodów w trakcie trwania umowy nie zmieniały się. Są to więc analizy uproszczone, pozwalające jednak na wskazanie ogólnych zależności między wielkością osłon podatkowych a stawką podatku, zaś przy leasingu finansowym również między wielkością osłon podatkowych a metodą amortyzacji.

Ocena efektywność poszczególnych form finansowania inwestycji, na podstawie, której podejmuje się decyzje inwestycyjne powinna przede wszystkim odbywać się w oparciu o zdyskontowane płatności leasingowe. Wielkości zdyskontowane uwzględniają, bowiem zmianę wartości pieniądza w czasie i opierają się na stopie dyskontowej, wyrażanej przez koszt kapitału obcego i skorygowanej przez stopy podatkowe, co daje pełny obraz efektywności leasingu [336].

[336] Por. W. Sasin, Nowe zasady leasingu, Wyd. Framax Skierniewice 2001, s. 59-68,

Wśród metod pozwalających ocenić efektywność leasingu z uwzględnieniem wysokości podatków i kosztu kapitału obcego wyróżnia się: wartość bieżąca netto (NPV) w wersji przed i po opodatkowaniu, nadwyżka netto leasingu (NAL), wewnętrzna stopa zwrotu IRR oraz płatności progowe leasingu (ich charakterystyka dołączoną została do aneksu rozprawy – załącznik 7). Wszystkie wymienione metody pozwalają porównać leasing z innymi źródłami pozyskiwania i finansowania aktywów trwałych. Poszczególne metody zostaną wykorzystane w kolejnym studium przypadków, lecz ze względu na rozciągłość obliczeń część rachunkowa została zamieszczona w aneksie (załącznik 8).

Leasing stanowi hybrydowe źródło finansowania. Zasadnicza korzyść leasingu wynika z faktu, że całość (leasing operacyjny) lub część (leasing finansowy) płatność wlicza się w koszty uzyskania przychodów. Wyniki zdyskontowanych metod oceny opłacalności leasingu, podobnie jak metody oparte na wielkościach nominalnych, potwierdzają że obniżka stawki podatku dochodowego powoduje spadek opłacalność transakcji leasingowych, zaś zmiana amortyzacji liniowej na degresywną (nawet przy zmniejszeniu stawki podatkowej) poprawia opłacalność leasingu. W analizowanym studium przypadków, potwierdzeniem powyższego wniosku są wyniki uzyskane przy różnych metodach oceny efektywności i tak np. przy zastosowaniu metody NAL do oceny opłacalności leasingu, obniżka stawki podatkowej spowodowała spadek nadwyżki netto leasingu, a więc spadek opłacalności tej formy finansowania. Z kolei, wykorzystanie metody IRR pozwala zauważyć, iż obniżka stawki podatku dochodowego prowadzi do wzrost kosztu kapitału pożyczkowego-leasingowego np. w analizowanym przypadku, zmniejszenie stawki podatku dochodowego z 27% (stawka wg updop z 2003 r.) do 19% (stawka wg updop z 2004 r.) spowodowało wzrost kosztu „pożyczkowego-leasingowego" oraz wzrost efektywnego opodatkowania kosztu kapitału kredytowego. Zmniejszyła się równocześnie różnica między kosztem kapitału kredytowego, a kosztem kapitału leasingowego. Koszt kapitału leasingowego wzrósł o 2,14%, zaś kapitału kredytowego o 1,6 % - oznacza to, iż opłacalność leasingu przy obniżce stawek podatku dochodowego spada szybciej niż opłacalność kredytu.

Kolejna z metod – tzw. metoda progowych płatności leasingowych również wskazuje, iż obniżka stawek podatkowych prowadzi do obniżenia opłacalności leasingu, co przejawia się zmniejszeniem różnicy między płatnościami progowymi, a płatnością leasingową wynikającą z analizowanej oferty.

Ostatnia z analizowanych metody tj. metoda wartości bieżących netto (NPV) po opodatkowaniu, w odniesieniu do leasingu finansowego, pozwala wskazać, iż obniżka stawki podatkowej z 27% do 19% spowodowała, iż leasing z punktu widzenia wartości bieżącej

wpływów i wydatków generowanych przez leasingu stał się nieracjonalnym źródłem finansowania. Poprawę opłacalności leasingu odnotowano dopiero przy zmianie amortyzacji linowej na amortyzację degresywną.

Analiza wykorzystania osłon podatkowych pozwala również zauważyć, iż w praktyce system podatkowy może stymulować zawieranie umów leasingowych wtedy, gdy istnieją różnice w stawkach opodatkowania przedsiębiorstw albo też, gdy może dojść do transferu tarczy podatkowej pomiędzy firmami. Pierwszy przypadek ma miejsce wówczas, gdy jedno z przedsiębiorstw opodatkowane jest według stawki wynoszącej np. 30%, a drugie 40% - wówczas będzie istniał bodziec do przerzucenia kosztów z przedsiębiorstwa o niższej stawce podatku. Wówczas łączna kwota podatków zapłacona przez oba przedsiębiorstwa będzie niższa, a partnerzy będą mogli podzielić się uzyskaną oszczędnością odpowiednio kształtując warunki umowy leasingu.

Z kolei, transfer tarczy podatkowej może mieć miejsc, gdy mamy do czynienia z firmami przeprowadzającymi inwestycje, przy czym jedna z firm osiąga ujemne wyniki finansowe, w związku, z czym nie jest w stanie wykorzystać odliczeń kwot amortyzacji od podstawy opodatkowania. Zawarcie umowy leasingowej w istocie rzeczy oznaczać może, przerzucenie kosztów amortyzacji z przedsiębiorstwa osiągającego straty, do przedsiębiorstwa zyskownego, co zmniejszy sumę podatków zapłaconych przez oba przedsiębiorstwa.

Inny przypadek transferu tarczy podatkowej może mieć miejsce, gdy system podatkowy zawiera ulgi inwestycyjne. Przedsiębiorstwa prowadzące inwestycje o znacznych rozmiarach, mogą nie być w stanie, ze względu na zbyt niskie zyski, wykorzystać efektywnie odliczenia podatkowe[337]. Umowa leasingowa może być wówczas skutecznym narzędziem, umożliwiającym pełne wykorzystanie korzyści płynących z ulg funkcjonujących w systemie podatkowym.

Wyniki analizy przeprowadzonej w niniejszym rozdziale pozwoliły autorce potwierdzić hipotezy badawcze, dotyczące zagadnień wpływu podatków dochodowych i zasad amortyzacji na opłacalność leasingu oraz problematyki osłon podatkowych, osiąganych poprzez leasing.

Analizując wpływ podatku dochodowego na opłacalność transakcji leasingowych, należy podkreślić, iż zasadnicza korzyść leasingu wynika z faktu, że całość (leasing operacyjny) lub część (leasing finansowy) płatność wlicza się w koszty uzyskania przychodów. Kwestią o istotnym znaczeniu dla oceny atrakcyjności leasingu jest problematyk osłon podatkowych.

[337] por. J. Czekaj, Z. Dresler: Zarządzanie finansami przedsiębiorstw, Wyd. Naukowe PWN Warszawa 2001r., s. 202

Warunkiem uzyskania osłony podatkowej jest odpowiedniej wielkości dochód. W przypadku braku dodatniej podstawy do opodatkowania lub, gdy podstawa ta jest niewielka, a w latach wcześniejszych wystąpiły straty podlegające odliczeniu z dochodów kolejnych lat, podatnik nie uzyska pozytywnych efektów osłon podatkowych. Podobnie, gdy podstawa opodatkowania (dochód) jest znacznie niższa niż wielkość kosztów uzyskania przychodu wynikających z wykorzystania leasingu, wówczas podatnik realizuje tylko część możliwych do uzyskania osłon podatkowych.

Z kolei, ocena wpływu stawki podatku, metody amortyzacji, klasyfikowania wpływów i wydatków związanych z leasingiem jako koszty i przychody - przeprowadzona z wykorzystaniem studium przypadków, potwierdziła, że obniżka stawki podatku dochodowego powoduje spadek opłacalność transakcji leasingowych, zaś zmiana amortyzacji liniowej na degresywną (nawet przy zmniejszeniu stawki podatkowej) poprawia opłacalność leasingu. Stąd pozytywnie należy ocenić zmiany zasad amortyzacji wprowadzone w Polsce od 5 września 2002 roku, gdzie umożliwiono podmiotom gospodarczym stosowanie „metoda amortyzacji przyspieszonej 30% w I roku, a w kolejnych latach metoda liniową lub degresywną".

Dokonując oceny opłacalności leasingu należy jednak pamiętać, iż nie w każdym przypadku uzyskamy pozytywną ocenę finansowania inwestycji poprzez leasing. Każdorazowo należy przeprowadzić pełna analizę ekonomiczną, w oparciu o kompletne prognozowane przepływy firmy oraz oferty źródeł finansowania. Kwestią o istotnym znaczeniu, w ocenie atrakcyjności leasingu jest także wyznaczenie stopy dyskontowej, która sprowadza przepływy pieniężne z przyszłości, do wartości bieżącej. Ponadto, decyzja o wyborze źródła finansowania powinna również uwzględniać elementy pozakosztowe tj. elastyczność i dostęp do konkretnego źródła finansowania. W tej kwestii oferta leasingowa, często okazuje się bardziej elastyczna niż oferty kredytowania inwestycji przez banki.

Ponadto dokonane porównanie regulacji podatkowych obowiązujących w Polsce i wybranych krajach Unii Europejskiej, której staniemy się członkiem od 1 maja 2004 roku wskazało, iż w poszczególnych krajach stosowane są różne kryteria podziału umów leasingowych. Generalnie jednak to, co łączy regulacje podatkowe leasingu w analizowanych państwach (wyjątek: Włochy) to fakt, iż skutki podatkowe zależą od zaliczenia przedmiotu leasingu do majątku leasingodawcy, bądź leasingobiorcy. Taki podział umów leasingowych pozwala zauważyć, iż ogólne zasady opodatkowania, a w szczególności klasyfikacja poszczególnych strumieni wpływów i wydatków z tytułu leasingu do kosztów i przychodów, na gruncie podatku dochodowego są zbliżone. Ogólna klasyfikacja kosztów i przychodów

w ramach leasingu operacyjnego i finansowego w Polsce jest najbardziej zbliżona do zasad obowiązujących w Niemczech i Hiszpanii, choć różnią nas kryteria uznawania umowy za umowę leasingu operacyjnego i finansowego (np. w Niemczech w odróżnieniu do Polski mogą być zawierane umowy leasingu, których suma rat leasingowych, nie pokrywa wartości początkowej przedmiotu leasingu). Ponadto w Niemczech stosuje się dodatkowe premie amortyzacyjne przy leasingu określonych składników aktywów trwałych. W Hiszpanii czynnikiem, który stymuluje rozwój leasingu są preferencyjne zasady amortyzacji przedmiotów leasingu tj. możliwość stosowania podwójnych (a dla małych przedsiębiorstw – potrójnych) stawek amortyzacji. Ponadto stawki amortyzacji są w Hiszpanii uzależnione od branży, w której działa podmiot gospodarczy – rozwiązanie to mogłoby również w warunkach polskich okazać się bodźcem do pobudzenia inwestycji w niektórych rodzajach działalności.

W ustawach podatkowych, nie we wszystkich krajach Unii Europejskiej znajdziemy podział umów leasingowych, na umowy leasingu operacyjnego i umowy leasingu finansowego np. w Niemczech czy Irlandii, podobnie jak w Polsce nie rozróżnia się leasingu operacyjnego i finansowego, co nie przeszkadza tym krajom być w czołówce europejskiej, jeśli o wykorzystanie leasingu jako źródła finansowania inwestycji. Fakt ten wynika, głównie z dużej elastyczności oferty i organów podatkowych, które regulują i dostosowują przepisy do zmieniającej się sytuacji gospodarczej w kraju. Ponadto, we wszystkich analizowanych krajach unijnych nie ma żadnych ograniczeń odnośnie przedmiotu leasingu, czy wielokrotnego zawierania umów leasingu, a suma opłat leasingowych nie musi w pełni pokrywać, ceny nabycia przedmiotu leasingu – wymienione tu elementy sprawiają, iż konkurencyjność leasingu w Polsce jest niższa niż w analizowanych krajach Unii Europejskiej.

Regulacja podatkowa leasingu w Polsce dokonana w 2001 roku, nareszcie uporządkowała i jasno określiła skutki podatkowe umów leasingowych. Kilkanaście lat funkcjonowania leasingu w Polsce (do 2001 roku), przy braku jasnych i spójnych regulacji sprawiło, iż wiele firm – potencjalnych leasingobiorców rezygnowało z leasingu. Było to, bowiem źródło finansowania obciążone specyficznym ryzykiem, związanym z możliwością narażenia się na niekorzystne interpretacje urzędników podatkowych. Organy podatkowe szczególnie często kwestionowały klasyfikacje umów leasingowych i następnie rozliczenia podatkowe, przy umowach leasingu zakończonych opcja zakupu. Dowodem tego zjawiska było szereg spraw toczących się w Naczelnych Sądach Administracyjnych w całej Polsce. Taki stan rzeczy, nie zachęcał do korzystania z leasingu, stąd poziom finansowania inwestycji poprzez leasing

w Polsce, był i wciąż jest znacznie niższy i to zarówno, w porównaniu do krajów unijnych jak i krajów, które wraz z Polską staną się członkami Unii Europejskiej.

Problematyka skutków podatkowych umów leasingu (obu jego rodzajów, mimo, iż ustawy podatkowe określając umowy leasingu nie posługują się przymiotnikami operacyjny ani finansowy) w nowym kształcie stosowana wobec umów zawartych po 1 października 2001 roku zniwelowała szereg problemów spornych występujących w latach 1990-2001. Pozytywnie, więc należy ocenić jasne i kompleksowe sprecyzowanie skutków podatkowych, a w szczególności skutków zakończenia umowy leasingu. Z drugiej strony, nie można powiedzieć, by nowa regulacja była prosta, chociażby z tego względu, że ustawodawca przewidział szereg wyjątków od zasad ogólnych. Ponadto, poza regulacją ustawową pozostały np. skutki wypłaty odszkodowań z tytułu kradzieży, spalenia i innych zdarzeń losowych zaistniałych w trakcie umowy leasingu w odniesieniu do przedmiotu leasingu. Negatywnie, należy też, ocenić fakt, iż tworząc regulację prawne leasingu nie skoordynowano prac legislacyjnych. Doprowadzono w ten sposób, do sytuacji powstania zupełnie różnych kryteriów umów leasingowych, w obrębie regulacji cywilnych, podatkowych i rachunkowych, co utrudnia stosowanie prawa i nie zachęca do korzystania z leasingu.

Warto podkreślić, że analiza skutków podatkowych umów leasingu w kolejnych regulacjach wskazuje, iż utrwaliły się dwie tendencje podejścia do opodatkowania umów leasingu w zależności od rodzaju leasingu. Leasing finansowy w myśl regulacji, nie powinien mieć charakteru antyfiskalnego, a jedynie być sposobem na rozłożenia w czasie płatności za sprzęt, którego zakup byłby zbyt dużym obciążeniem dla korzystającego (leasingobiorcy). Umowy leasingu finansowego nie dają, bowiem leasingobiorcy możliwości zaliczania w koszty uzyskania przychodu wartości przedmiotu leasingu, w sposób szybszy niż ma to miejsce w przypadku zakupu rzeczy za gotówkę, czy poprzez kredyt bankowy.

Natomiast leasing operacyjny, w odróżnieniu do leasingu finansowego może mieć charakter antyfiskalny, gdyż wysokie opłaty z tytułu użytkowania przedmiotu umowy leasingowej zaliczane do kosztów uzyskania przychodów, obniżają w znacznym stopniu podstawę opodatkowania – stąd warunki umów leasingu operacyjnego podlegają szczególnie „rygorystycznej" ocenie aparatu skarbowego. Leasing operacyjny, szczególnie małym, jednoosobowym firmom pozwala „zejść do najniższego progu podatkowego", co z punktu widzenia optymalizacji obciążeń podatkowych firmy jest rozwiązaniem pozytywnym, gdyż pozwala jej „zatrzymać środki finansowe" niezbędne dla finansowanie działalności bieżącej i dalszego rozwoju firmy.

Postępujący proces porządkowania i precyzowania zasad opodatkowania leasingu w zakresie podatków dochodowych w obecnym kształcie, powinien zdaniem autorki, przyczynić się do powstania gruntu pod prawidłowe funkcjonowanie i dalszy rozwój leasingu w Polsce. Niemniej jednak należy pamiętać, że praktyka rynku leasingowego, doświadczenie związane ze stosowaniem obecnie obowiązującej regulacji oraz konkurencja ze strony firm leasingowych funkcjonujących w Unii Europejskiej, może wywołać konieczność dalszych prac. Powinny być one szczególnie ukierunkowane na ujednoliceniu przepisów podatkowych, cywilnoprawnych i rachunkowych, a także poprawę konkurencyjności polskiego leasingu w Europie.

ROZDZIAŁ V

PODATEK OD TOWARÓW I USŁUG A OPŁACALNOŚĆ LEASINGU

5.1 Klasyfikacja umów leasingowych dla celów podatku od towarów i usług

Podatek od towarów i usług (VAT) jest jednym z podatków pośrednich, występujących w obrocie gospodarczym. W Polsce, podatek od towarów i usług został wprowadzony 5 lipca 1993 roku, mocą ustawy z 8 stycznia 1993 roku o podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowym [338] wraz z aktami wykonawczymi.

Podatnikami podatku od towarów i usług, są osoby fizyczny, prawne oraz jednostki nieposiadające osobowości prawnej, jeżeli wykonują we własnym imieniu i na własny rachunek, określone czynności podatkowe podlegające opodatkowaniu. W zakresie transakcji leasingowych zarówno finansujący (leasingodawcy) jak i korzystający (leasingobiorcy) są podatnikami od towarów i usług, bowiem czynności składające się na transakcje leasingowe (tj.: sprzedaż towarów i świadczenie usług, eksport i import towarów i usług) – podlegają opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług.

Podobnie jak w przypadku podatku dochodowego, istotne znaczenie dla rozliczeń podatku od towarów i usług ma zakwalifikowanie transakcji jako leasing operacyjny lub finansowy. Do 26 marca 2002 roku, dla celów podatku od towarów i usług - przyjmowano takie same kryteria podziału umów, jak przedstawiono w poprzednim rozdziale pracy (patrz - pkt. 4.1 pracy) tzn. kryteria opisane w rozporządzeniu Ministra Finansów z 6 marca 1993 roku w sprawie zaliczenia przedmiotów umów najmu lub dzierżawy rzeczy lub praw majątkowych do składników majątku stron umów [339]. Natomiast mocą rozporządzenia Ministra Finansów z 22 marca 2002 roku w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy o podatku od towarów i usług oraz akcyzie [340] zmienione zostały zasady opodatkowania leasingu w zakresie podatku od towarów i usług, dlatego też kryteria klasyfikacji i zasady opodatkowania umów leasingowych zostaną omówione w dwóch przedziałach czasowych.

Na początku rozważań, warto zauważyć, że ustawodawca na gruncie podatku od towarów i usług nie wyjaśnił pojęcia „leasing". Tym samym brakuje samoistnej definicji "leasingu"

[338] Zob. Dz.U. nr 11, poz. 50, z póź, zm.
[339] Zob. Dz. U. nr 28 poz. 129 z 1993 r
[340] zob. Dz. U. Nr 27, poz. 268

czy „umowy leasingowej" – tak jak ma to miejsce od 1 październik 2001 roku w ustawie o podatkach dochodowych.

Minister Finansów w drodze rozporządzeń wykonawczych do ustawy o podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowym, określił zasady opodatkowania leasingu niniejszym podatkiem. Z rozporządzeń wykonawczych [341] obowiązujących do 26 marca 2002 roku wynikało, że leasing dla celów podatku od towarów i usług jest traktowany odmiennie, w zależności od tego, czy mamy do czynienia z umową leasingu operacyjnego, czy umową leasingu finansowego. Przy leasingu operacyjnym, w myśl regulacji zawartych w rozporządzeniach Ministra Finansów to leasingodawca jest zobligowany do zaliczenia przedmiotu umowy leasingu do swojego majątku. Natomiast przy leasingu finansowym, zgodnie z treścią powołanego rozporządzenia, prawo do zaliczenia przedmiotu umowy do majątku uzyskał leasingobiorca. Podział, ten ma decydujące znaczenie w odniesieniu do obowiązków w podatku od towarów i usług, gdyż dla celów podatku od towarów i usług, umowy leasingu operacyjnego i finansowego traktowano dwojako – i tak dla ustalenie sposobu opodatkowania podatkiem od towarów i usług:

- *umowy leasingu operacyjnego były traktowane na równi z umową o świadczenie usług*
- *umowa leasingu finansowego była traktowana na równi z zakupem rzeczy*[342]

Powyższe rozróżnienie miało olbrzymie znaczenie dla leasingobiorców (nabywców), bowiem to ich dotyczyły szczególne uregulowania ustawowe, będące konsekwencją traktowania przyjęcia w odpłatne użytkowanie środków trwałych, na równi z nabyciem usługi lub zakupem towaru na raty. W stosunku do oddających rzecz do użytkowania (leasingodawców) nie obwiązywały takie uregulowania. Zdaniem organów podatkowych nie było, bowiem uzasadnione jednakowe traktowanie na gruncie podatku do towarów i usług, podatnika oddającego środki trwałe w odpłatne użytkowanie i podatnika, dokonującego sprzedaży (zakupu) na raty. Istotą sporu było tu ustalenie, czy dla sprzedaży towarów ma znaczenie moment powstania obowiązku podatkowego czy moment świadczenia usługi [343], o czym w dalszej części rozprawy.

Ponadto, Minister Finansów w sposób szczególny opodatkował umowy leasingowe, zawierane w obrocie międzynarodowym, co zostanie odrębnie omówione.

Niestety w zakresie przepisów normujących opodatkowanie leasingu na gruncie podatku

---

[341] Por. Rozporządzenie Ministra Finansów 21 grudnia 1995r. w sprawie wykonania przepisów o podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowym (Dz. U. nr 154,poz.797) i dalsze nowelizacje: (1) Rozporządzanie z 15 grudnia 1997 r. (Dz.U. nr 156,poz.1024) (2) Rozporządzenie Ministra Finansów 22 grudnia 1999r. (Dz. U. nr 109,poz.1245 z póź. zm)

[342] por. Rozporządzenie Ministra Finansów Minister 21.12.1995 r. - § 8-10

[343] Por. M. Gołda: *Leasing – zagadnienia prawne*, Wyd. Difin, Warszawa 1999 r., s.85

od towarów i usług istniały spore trudności interpretacyjne. Przegląd literatury przedmiotu oraz orzecznictwa z tego zakresu pozwala zauważyć, iż praktyka w zakresie rozliczania podatku od towarów i usług od umów leasingu, uznawana do 26 marca 2002 roku przez organy podatkowe za właściwą, była zdaniem wielu autorów i części orzeczeń sprzeczna z obowiązującymi wówczas przepisami. Dlatego też w pracy zostaną przedstawione stanowiska kwestionujące prawidłowość interpretacji przepisów dokonywanych przez organy podatkowe przed 26 marca 2002 roku.

W wydanym przez Ministra Finansów 22 marca 2002 roku rozporządzeniu w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy o podatku od towarów i usług i podatku akcyzowym[344] pominięto zawarty, w poprzednich rozporządzeniach np. z 15.12.1997 roku i z 22.12.1999 roku - rozdział określający przypadki, gdy przyjęcie przez podatnika w odpłatne użytkowanie środków trwałych należących do osób trzecich mogło być traktowane na równi z zakupem tych rzeczy. Tym samym od 26 marca 2002 roku, *każda umowa leasingu* - bez względu czy jest to umowa leasingu operacyjnego czy finansowego - *traktowana jest jak umowa o świadczenie usług.* Natomiast nadal zróżnicowane są zasady rozliczania podatku naliczonego i należnego umów leasingowych dla korzystającego, w zależności od tego czy zalicza on przedmiot leasingu do swoich środków trwałych podlegających u niego amortyzacji (leasing finansowy), czy też warunki umowy wskazują, że przedmiot umowy zaliczany jest do majątku finansującego (leasing operacyjny)[345].

5.2 Obowiązek podatkowy, podstawa opodatkowania i stawki podatku dla umów leasingowych

Zasady opodatkowania umów leasingowych, podatkiem od towarów i usług zgodnie z wcześniej dokonaną klasyfikacją umów leasingowych należy omówić w dwóch przedziałach czasowych, ze względu na różne traktowanie umów leasingowych. Jak wskazano wcześniej, na podstawie rozporządzeń wykonawczych z lat 1993-2001, obowiązujących do 26 marca 2002 roku miała miejsce odmienne traktowanie umów leasingu operacyjnego i finansowego. Po wejściu w życie rozporządzenia Ministra Finansów z 22 marca 2002 roku w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy o podatku od towarów i usług i podatku akcyzowym mamy do czynienia z jednolitym traktowaniem wszystkich umów leasingowych. Różnica w podejściu ustawodawcy do umów leasingowych przed i po 26 marca 2002 roku powodowała odmienne skutki podatkowe zawarcia umowy leasingowej.

---

[344] zob. Dz.U. nr 27, poz.268

[345] por. M.Grzybowska, J.Zubrzycki: *Leasing –zagadnienia podatkowe i rachunkowe*, Wyd. Unimex, Wrocław 2002, s. 130

Zgodnie z rozporządzeniami Ministra Finansów z lat 1993-2001 w sprawie wykonania przepisów o podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowym, *umowa leasingu finansowego traktowana jest na równi z umowa sprzedaży.* Oznacza to, że obowiązek podatkowy powstawał z chwilą wydania rzeczy lub wystawienia faktury (nie później jednak jak 7 dni od wydania). Podatek od towarów i usług należało uiścić jednorazowo, od całej transakcji przy pierwszej opłacie leasingowej. Podstawą opodatkowania, w tym przypadku była cała wartość opłat leasingowych, czyli suma całości czynszów tj. część kapitałowa plus część odsetkowa, w której zawarte są także koszty manipulacyjne, prowizje, zysk leasingodawcy i inne opłaty, z wyjątkiem płatności refakturowanych i należności o charakterze zwrotnym (np. kaucji gwarancyjnej)[346].

Leasingodawca, przy leasingu finansowym zobowiązany był wyliczyć podatek należny od tej kwoty i umieścić go na fakturze dokumentującej zapłatę pierwszej raty leasingowej (często już przy wystawieniu faktury za czynsz inicjalny) niezależnie od jej wartości netto. W przypadku leasingu finansowego, zastosowanie miały stawki podatku, właściwe dla danego przedmiotu leasingu (wg Systematycznego Wykazu wyrobów - SWW) – na ogół 22%, ale w szczególnych przypadkach (np. maszyny rolnicze, ciągniki kołowe) może to być również stawka 7%, 3% lub 0% [347].

Przy leasingu finansowym, pierwsza faktura opiewała na jeden czynsz leasingowy oraz podatek od towarów i usług od wszystkich czynszów leasingowych, wynikających z całej umowy leasingowej. Na fakturze tej powinna była znaleźć się adnotacja, że wykazany na niej podatek został wyliczony zgodnie z przepisami rozporządzenia Ministra Finansów z 12 maja 1993 roku (i późniejsze zmiany) i stanowi rozliczenie umowy leasingu finansowego. Do takiej faktury powinna być dołączona kopia umowy. Stanowiło to, bowiem podstawę do zwrotu podatku. Faktura ta była w tym przypadku jedyną faktura VAT, gdzie wykazana była wielkość podatku od towarów i usług (dla leasingobiorcy jest to podatek naliczony i może być potrącony z podatku należnego) z tytułu rozliczenia umowy leasingu finansowego. Należności realizowane w późniejszych okresach powinny zawierać tylko należność (netto) bez podatku, a wystawiający umieszczać jedynie adnotację, że podatek został rozliczony przy zapłacie pierwszej raty (na Fakturze nr ... z dnia ...). Zdaniem organów podatkowych takie postępowanie było zgodne z przepisami ustawy o podatku od towarów i usług. [348]

---

[346] por. R. Rozwałka, M.Ankiewicz: *Leasing w praktyce, czyli jak zawrzeć bezpieczną umowę leasingu*, Wyd. ZPP Warszawa 2000 r., s. 114

[347] zob. D. Załupka, M. Żyniewicz: *Leasing ABC oraz D* , Wyd. Unimex Wocław 1999r., s. 61

[348] zob. K. Czarnecka-Żochowska: *Zasady rozliczania podatku VAT przy leasingu finansowym*, Przegląd Podatkowy nr 5/1998r. , str. 9

Brak konkretnych uregulowań prawnych dotyczących leasingu w odniesieniu do podatku od towarów i usług i potraktowanie leasingu finansowego na równi z umową sprzedaży, powodowało konieczność naliczenia podatku od towarów i usług w momencie wydania przedmiotu leasingu do użytkowania. Kontrowersyjna, była natomiast kwestia podstawy opodatkowania w leasingu finansowym. Otóż organy skarbowe, w niektórych częściach kraju interpretując ustawowe zapisy o podatku od towarów i usług twierdziły, iż podatek ten w umowie leasingu finansowego powinien być naliczany na leasingobiorcę od łącznej wartości opłat (rat leasingowych), a więc od ceny nabycia przedmiotu leasingu oraz kosztów sfinansowania operacji leasingowej. W innych częściach kraju, izby skarbowe twierdziły, że podatek od towarów i usług powinien być naliczany, przez leasingodawcę na leasingobiorcę, w momencie przekazania przedmiotu leasingu od wartości ceny nabycia przedmiotu leasingu (tak jak się to robi w przypadku sprzedaży na raty). Różnorodne interpretowanie przepisów, których skutki mają niebagatelne znaczenie dla firm leasingowych, stanowił niewątpliwy hamulec dla rozwoju leasingu finansowego w Polsce. [349] Wystarczy, bowiem posłużyć się przykładem, aby przekonać się jak zmiana podstawy opodatkowania wpływa na opłacalność leasingu.

Przykład 1

Firma produkcyjna wyleasingowała urządzenie przemysłowe o wartości 2 mln zł na okres 3 lat. Suma opłat leasingowych wynosiła 3,24 mln zł.

- ✓ W interpretacji części izby skarbowych wartość podatku VAT należało ustalić od łącznej wartości opłat leasingowych – dla sumy opłat 3,24 mln zł i przy stawce 22% - kwota podatku naliczonego 712.000 zł.
- ✓ Pozostałe izby skarbowe w Polsce twierdzą, iż leasingodawca powinien wystawić fakturę VAT na łączną wartość podatku obliczoną od ceny nabycia tj. 440.000 zł

Konieczność zapłacenia podatku od towarów i usług w momencie przyjęcia przedmiotu leasingu w użytkowanie często powodowało, że podmioty gospodarcze niejednokrotnie były zmuszone zaciągnąć kredyt operacyjny w banku na okres 50-60 dni tj. do czasu aż urząd skarbowy zwróci, ów naliczony podatek od towarów i usług w części lub w całości. Sytuacja ta negatywnie wpływa na opłacalność leasingu, a dodatkowo powodowała problemy z płynnością finansową podatników.

Nasilenie się problemów z płatnością podatku od towarów i usług przy pierwszej płatności z tytułu „pełnego podatku VAT", szczególnie przy znaczących wartościowo transakcjach leasingu np. technologii, taboru środków transportu ciężarowego itd. „wymusiły" liberalizacje sposobu dokonywania rozliczeń. Zmianę wprowadzono wydając Pismo Ministra Finansów skierowane do dyrektorów izb skarbowych i urzędów kontroli

[349] zob. G. Leśniak: *Zgodność dla dobra leasingu*, Prawo i Gospodarka 8.04.1998 r., s.2

skarbowej z 1 lipca 1998 roku (PPL – 8745/345/86/98). Zmiana ta polegała na obowiązku jednokrotnego naliczenia podatku jedynie od wartości przedmiotu leasingu i tylko bieżącej opłaty składającej się na płatność z tytułu usługi, czyli bieżącej części finansowej raty leasingowej. Przy pozostałych ratach leasingowych podatek od towarów i usług naliczany był z kolei, od bieżących rat leasingowych dotyczących jedynie części finansowej raty [350]. Leasingobiorcy, przy takim sposobie fakturowania przysługiwało prawo zwrotu różnic podatku w równowartości podatku VAT przypadającego od wartości przedmiotu leasingu przy wystawieniu pierwszej raty, zaś od części finansowej podatek naliczony rozliczany był na zasadach ogólnych (różnice w zasadach rozliczania zostaną omówione w dalszej części pracy).

Przykład 2

Firma wyleasingowałą na okres 2 lat maszynę produkcyjną o wartości 250.000 zł. Suma rat w część odsetkowej wynosi 130.000 zł. Opłaty manipulacyjne i prowizja (3%) 7.500 zł za pełny okres umowy, czyli miesięcznie 312,50 zł. Czynsz inicjalny 20% - czyli kwota 50.000zł. Raty leasingowe miesięczne {(250.000+130.000+7.500) – 50.000 zł}/24 = 14.062,50 z czego część finansowa 5.417 zł. Stawka VAT 22%.

Sposób rozliczenia podatku od towarów i usług przed 1.07.1998 r. – cały podatek VAT jednorazowo- rachunek dla pierwszego miesiąca trwania umowy leasingu finansowego

	Kwota	Podatek naliczony
Wartość maszyny produkcyjnej	250.000	55.000
Część finansowa rat leasingowych	130.000	28.600
Opłaty manipulacyjne i prowizje	7.500	1.650
SUMA	387.500	85.250

Sposób rozliczenia podatku od towarów i usług po 1.07.1998 r. (system mieszany) - rachunek dla pierwszego miesiąca trwania umowy leasingu finansowego

	Kwota	Podatek naliczony
Wartość maszyny produkcyjnej	250.000	55.000
Część finansowa rat leasingowych	5.417	1.191,74
Opłaty manipulacyjne i prowizje	312,50	68,75
SUMA	255.729,50	56.206,49

- ✓ Dla kolejnych miesięcy – podatek VAT liczony byłby od tylko od części finansowej i opłat i prowizji, czyli od kwoty (5.417 + 312,50) x 22% = 1.260,49 zł
- ✓ *RÓŻNICA w wielkości obciążeń podatkowych w pierwszym miesiącu trwania umowy leasingu => 29.043,51 zł*

Źródło: opracowanie własne

Kontrowersje na temat momentu powstania obowiązku podatkowego i podstawy opodatkowania w leasingu finansowym, wynikające z różnej wykładni zasad opodatkowania i dowolnym stosowaniu prawa, a raczej jego interpretacją o charakterze zwyczajowym, który ukształtował się w praktyce aparatu skarbowego - spowodowały lawinę postępowań przed Naczelnym Sądem Administracyjnym [351]. Orzeczenie w tym zakresie nie były jednak

[350] por. M. Snopczyński: Opodatkowanie leasingu, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2000r., s. 135
[351] por. R.Bem, Teza bez dowody w przepisach, Rzeczpospolita nr 198 z 25.08.1999r., s. 17

jednolite – w części orzeczeń szczególnie w latach 1995-1997 dominował pogląd, iż postępowanie organów skarbowych jest zgodne z obowiązującym prawem. Sytuacje zmieniło, dopiero orzeczenie NSA O/Zam. w Krakowie z 18 czerwca 1998 roku (syg. Akt I SA/Kr 223/98), w którym wskazano na brak podstaw prawnych do zrównania umowy leasingu finansowego z zakupem. Jednocześnie wskazano, iż „nie można się zgodzić, że w przypadku zaliczenia przedmiotu umowy leasingu do majątku leasingobiorcy – obowiązek podatkowy powstaje z chwilą wydania tego przedmiotu lub wystawienia faktury, nie później niż w 7 dni od dnia wydania towaru" [352]. Sąd wskazały, że właściwym przepisem prawnym powinien być art. 6 ust. 10 ustawy o podatku od towarów i usług - co oznaczało, iż umowy leasingu finansowego powinny być traktowane i opodatkowane jak umowy leasingu operacyjnego. Orzeczenie to zostało uwzględnione dopiero poprzez zmianę rozporządzenia Ministra Finansów obowiązujące od 26 marca 2002 roku. Wcześniej, leasing finansowy z punkt widzenia obciążeń podatkowych w zakresie podatku od towarów i usług był nieatrakcyjny.

Leasing finansowy może mieć także zasięg międzynarodowy. Wówczas środek trwały będący przedmiotem umowy leasingu, sprowadzany do Polski, podlega procedurze dopuszczenia towaru do obrotu na polskim obszarze celnym. W ramach procedury celnej konieczne jest wówczas zapłacenie podatków, przy czym umowy leasingu finansowego zgodnie z przepisami ustawy o podatku od towarów i usług, opodatkowane są jednorazowo tak jak import towaru. Oznacza to, że obowiązek podatkowy powstaje z chwila powstania długu celnego, a podstawę opodatkowania stanowi dla towarów nieakcyzowych wartość celna powiększona o należne cło, a dla towarów akcyzowych dochodzi jeszcze, oprócz wartości celnej towaru, kwota akcyzy liczonej od samej wartości celnej. Należy jednak zaznaczyć, iż wartość celna obejmuje wszystkie możliwe należności określone w umowie leasingu finansowego tzn. zarówno część kapitałową jak i finansową rat leasingowych [353].

W leasingu finansowym zagranicznym, leasingobiorca zobowiązany jest zapłacić podatek na granicy i cło od wartości celnej obejmującej wszystkie należności określone w umowie leasingu finansowego, a tak wyliczony i zapłacony podatek wykazany w dokumencie odprawy celnej SAD podlega rozliczeniu w miesiącu otrzymania SAD-u. Od rat wymaganych z tytułu rozliczeń transakcji leasingu finansowego zagranicznego, który jest traktowany jak

[352] Orzeczenie NSA z 18.06.1998 (akta I S.A./Kr 223/98) publikowane A. Bącal: *Orzecznictwo NSA dotyczące VAT*, Warszawa 1998 r., s. 448-452

[353] por. M. Żyrek; *VAT i podatek akcyzowy w leasingu*, Vademecum Podatnika i Przedsiębiorcy nr 15 z 15 sierpnia 2002 r., s. 24

import towaru - nie powstawał już wtórny obowiązek podatkowy w podatku VAT [354]. Ponadto, jeśli leasingobiorca w umowie leasingu finansowego międzynarodowego był podmiotowo zwolniony z podatku VAT, to podatek zapłacony na granicy stanowi u niego koszt uzyskania przychodu[355].

Odrębnie należy omówić zasady opodatkowania podatkiem od towarów i usług *umowy leasingu operacyjnego*, jakie obowiązywały przed 26 marca 2002 roku.

Na podstawie rozporządzeń Ministra Finansów (art. 6 ust. 3 i 4) [356] umowy leasingu operacyjnego traktowane były na równi z umowami o świadczenie usług. Oznacza to, że obowiązek podatkowy w zakresie podatku od towarów i usług powstawał z chwila otrzymania całości lub części zapłaty, nie później jednak niż z upływem terminu płatności, który określała umowa. W takiej sytuacji, obowiązek podatkowy powstawał w momencie otrzymania każdej opłaty leasingowej, zgodnie z terminu jej płatności. Opłaty leasingowe, mając charakter cykliczny, (co jest uregulowane harmonogramem płatności stanowiącym integralna część umowy leasingu) obciążone były równomierne podatkiem od towarów i usług. Na każda, więc ratę, leasingodawca wystawiał odrębną fakturę VAT. Podstawą opodatkowania stanowiła, kwota należnej opłaty leasingowej, niezależnie czy została zapłacona w określonym umową terminie [357]. Opóźnienia w spłacie raty leasingowej, nie zwalniało leasingobiorcy z obowiązku zapłacenia podatku od towarów i usług chyba, że w postanowieniach umowy znalazł się zapis o rozwiązaniu umowy leasingu operacyjnego w przypadku zwłoki w uiszczaniu opłat leasingowych – wówczas obowiązek podatkowy ulegał zawieszeniu. Jeśli takiego zapisu nie było, wówczas zgodnie z postanowieniami Kodeksu cywilnego, leasingodawca po uprzednim wypowiedzeniu umowy, przestawał naliczać u siebie podatek po upływie dwóch kolejnych terminów, w których miała nastąpić płatność [358].

Sposób opodatkowania podatkiem od towarów i usług leasingu operacyjnego sprawił, że jego opłacalność w porównaniu do leasingu finansowego była znacznie większa, z kilku powodów. Po pierwsze, firma płaciła podatek VAT przy każdej racie leasingowej, co skutkowało wyższą płynnością finansową firmy niż przy leasingu finansowym. Po drugie,

---

[354] por. R. Rozwałka, M.Ankiewicz: *Leasing w praktyce, czyli jak zawrzeć bezpieczną umowę leasingu*, Wyd. ZPP Warszawa 2000 r., s. 145

[355] zob. M.Snopczyński: *Umowa leasingu zagranicznego a VAT*, Przegląd Podatkowy nr3/04, str.21-22

[356] Por. Rozporządzenie Ministra Finansów 21 grudnia 1995r. w sprawie wykonania przepisów o podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowym (Dz. U. nr 154,poz.797) i dalsze nowelizacje: (1) Rozporządzanie z 15 grudnia 1997 r. (Dz.U. nr 156,poz.1024) (2) Rozporządzenie Ministra Finansów 22 grudnia 1999r. (Dz. U. nr 109,poz.1245 z póź. zm)

[357] por. M. Grzybowiska, J. Zubrzycki: *Leasing – zagadnienia podatkowe i rachunkowe*, Wyd. Unimex, Wrocław 2002 r., s. 127

[358] por. M. Gołda: *Leasing – zagadnienia prawne*, Wyd. Difin 1999 r., s. 86

takie rozwiązanie nie wiązało się z dodatkowymi kosztami finansowymi. Rozwiązanie obowiązujące przy leasingu finansowym, gdzie podatek VAT płacony był od całej wartości transakcji leasingowej już przy pierwszej racie, zmuszało wiele firm do zaciągania kredytów obrotowych, płacenia odsetek i prowizji bankowych. Taka regulacja oznaczała wzrost kosztów korzystania leasingu i zmniejszała jego opłacalność.

Stawka podatku, przy umowa leasingu operacyjnego traktowanego jako świadczenie usługi była jednolita na poziomie stawki podstawowej, czyli w Polsce 22%.

Leasing operacyjne może mieć również zasięg międzynarodowy. *Umowy leasingu operacyjnego zagranicznego,* (tj.: gdy leasingodawca prowadzi działalność gospodarczą w innym kraju) opodatkowane były podatkiem od towarów i usług podwójnie - raz jako import towaru, a raz jako import usług. Opodatkowania przedmiotu leasingu operacyjnego jako importu towaru wynikało z wprowadzenia przedmiotu leasingu na polski obszar celny. Zgodnie z ustawą z 9 stycznia 1997 roku Kodeks celny (Dz.U. nr 23, poz. 117, z póź. zm.) przedmioty leasingu operacyjnego, po uzyskaniu odpowiedniej zgody dyrektora właściwego urzędu celnego podlegają tzw. odprawie czasowej. Odprawa czasowa staje się odprawą ostateczną, gdy przedmiot leasingu po zakończeniu trwania umowy opuści polski obszar celny. Zgodnie z art. 11 ustawy o podatku od towarów i usług [359], naliczenie podatku VAT dokonywane jest na granicy, od podstawy obejmującej wartość celną i należne, lecz zawieszone cło – rozwiązanie takie powoduje, iż podstawa naliczenia podatku VAT w leasingu zagranicznym może być wyższa niż w leasingu krajowym, co zmniejsza atrakcyjność leasingu.

Ponadto należy pamiętać, o dodatkowych formach zabezpieczeń, które oznaczać mogą zmniejszenie płynności finansowej firmy korzystającej z leasingu zagranicznego. Jeżeli bowiem towar przekroczył granice państwową Rzeczpospolitej Polskiej, ale został skierowany do odprawy celnej, w jednym z urzędów wewnątrz kraju, wówczas dodatkowo pobiera się zabezpieczenie należności podatkowych, które jest zwracane w momencie wydania o dopuszczeniu czasowym przedmiotu leasingu do obroty na terytorium Rzeczpospolitej Polskiej [360].

Z uwagi na przepisy podatku od towarów i usług, leasing operacyjny zagraniczny uważany był również za usługę i podlegał po raz drugi opodatkowaniu według regulacji obowiązujących przy imporcie usług. Oznacza to, że dokonywana przez leasingobiorców wpłata czynszu na rzecz podmiotu zagranicznego, według ustalonego harmonogramu

[359] Ustawa z 8 stycznia 1993 r. o podatku od towarów usług oraz podatku akcyzowym –Dz. U. Nr 11,poz. 50 z póź. zm.
[360] zob. W. Gołubowski: *Leasing międzynarodowy – prawo celne,* Prawo Przedsiębiorcy nr 46 z 1999 r., s. 32

powoduje u niego, obowiązek naliczania u siebie należnego podatku VAT od każdej raty leasingowej. Podstawą naliczenia podatku VAT będzie rata leasingowa przeliczona z waluty obcej na złote, po kursie dnia powstania obowiązku podatkowego [361].

Podejmując decyzje o skorzystaniu z leasingu operacyjnego zagranicznego należy, więc przeprowadzić rachunek opłacalności, gdyż podwójne opodatkowanie tego typu transakcji powoduje wzrost kosztów całkowitych leasingu i zmniejszenie atrakcyjności leasingu zagranicznego względem ofert leasingu krajowego. Generalnie, można stwierdzić, iż transakcja będzie efektywna, jeśli mimo konieczności podwójnego opłacania podatku VAT uzyskamy większe korzyści niż zawarcie umowy leasingu w kraju. Należy tutaj także pamiętać o ryzyku zmiany kursów walutowych i konieczności ustalania różnic kursowych, co ma szczególne znaczenie na gruncie podatku dochodowego, o czym była mowa we wcześniejszym rozdziale.

Na koniec rozważań, dotyczących podstawy opodatkowania i obowiązku podatkowego na gruncie podatku VAT wobec transakcji leasingowych, obowiązujących przed 26 marca 2003r., należy wskazać, iż w rachunku opłacalności leasingu należy uwzględnić również wszelkiego rodzaju płatności wynikające z realizacji umowy leasingowej (bez względu czy jest to umowa leasingu operacyjnego, czy finansowego). Występować tu mogą różnego rodzaju *płatności towarzyszące tj. czynsz inicjalny, kaucja gwarancyjna, prowizje i opłaty manipulacyjne.* Powyższe płatności również rodziły spory, między organami podatkowymi a stronami transakcji leasingowej, w zakresie ich opodatkowania podatkiem VAT.

Najbardziej klarowna sytuacja prawna dotyczy kaucji gwarancyjnej. W odniesieniu do kaucji gwarancyjnej nie ma podstaw do naliczania podatku VAT, bowiem jest forma zabezpieczenia wykonania umowy leasingowej i jest zwraca po zakończeniu umowy. Kaucja gwarancyjna będzie podlegać opodatkowaniu jedynie, przy konwertowania jej, na zapłatę np. zaległych należności lub zaliczenia jej po zakończeniu umowy leasingu, na poczet opłaty końcowej.

Z kolei, w przypadku czynszu inicjalnego oraz opłat manipulacyjnych i prowizji – są to elementy opodatkowane podatkiem VAT. Istotne są tu jednak zapisy umowy – jeżeli są to płatności jednorazowe związane z zawarciem umowy wówczas podlegają opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług, w momencie ich powstania (najczęściej przy pierwszej racie leasingowej), jeżeli natomiast są to płatności regularne (dotyczy to prowizji i opłat manipulacyjnych) obciążające każda ratę leasingową odrębnie[362]. Warunki umowy leasingu,

[361] por. M. Gołda: *Leasing – zagadnienia prawne*, Wyd. Difin 1999 r., s. 94
[362] por. M. Snopczyński: *Opodatkowanie leasingu*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2000r., s. 143

w odniesieniu do czynszu inicjalnego, prowizji i opłat manipulacyjnych będą wiec również miały znaczenie dla opłacalności leasingu. Znacznie bardziej opłacalnym rozwiązaniem dla firmy jest równomierne rozłożenie w czasie, opodatkowania płatności towarzyszących, a w szczególności prowizji czy opłat manipulacyjnych. Wówczas podatek VAT płacony jest przy poszczególnych ratach, co oznaczać może większą płynność firmy niż przy jednorazowym opłacaniu podatku od towarów i usług, od wszystkich płatności towarzyszących realizacji umowy wraz z pierwszą ratą leasingową.

Przedstawione powyżej zasady opodatkowanie podatkiem VAT umów leasingu, obowiązujące przed 26 marca 2002 roku wywoływało wiele komplikacji i sporów wynikających z niejednolitych interpretacji i orzecznictwa w zakresie przepisów podatku VAT. W odniesieniu do umów leasingu zawieranych w kraju, szczególnie dużo komplikacji napotykali podatnicy zawierający umowy leasingu finansowego, gdzie szereg kontrowersji wiązało się z ustaleniem momentu powstania obowiązku podatkowego i podstawy opodatkowania. Z kolei, przy umowach leasingu zagranicznego na szereg utrudnień wystawieni byli podatnicy zawierający umowy leasingu operacyjnego, ze względu na konieczność uzyskiwania pozwoleń na czasową odprawę przedmiotu leasingu oraz podwójnym opodatkowaniu tego typu transakcji.

Część kontrowersji na gruncie podatku od towarów i usług, na które wskazano omawiając opodatkowanie umów leasingu przed 26 marca 2002 roku, usunięto w wydanym przez Ministra Finansów 22 marca 2002 roku rozporządzeniu w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy o podatku od towarów i usług i podatku akcyzowym (Dz.U. nr 27, poz.268). Przede wszystkim podstawowa różnica, w zakresie opodatkowania umów leasingu podatkiem od towarów i usług, polega na przyjęciu zasady, że *każda umowa leasingu - bez względu, czy jest to umowa leasingu operacyjnego, czy finansowego - traktowana jest jak umowa o świadczenie usług.* Oznacza to, że obowiązek podatkowy w zakresie podatku VAT powstaje z chwila otrzymania całości lub części zapłaty, nie później jednak niż z upływem terminu płatności, który określa umowa. W myśl obowiązujących regulacji, podstawę opodatkowania stanowi całkowita kwota należnej opłaty leasingowej, na która np. w leasingu finansowym składa się części kapitałowa i finansowa. Do podstawy opodatkowania, bez względu na rodzaj leasingu wlicza się wiec część kapitałową, odsetki, potencjalny zysk finansującego, opłaty manipulacyjne, prowizje, czynsz inicjalny oraz ewentualne dopłaty [363]. Fakturami VAT zarówno przy leasingu operacyjnym, jak i finansowym powinny wiec być

[363] por. B. Rogalika: *Umowa leasingu w świetle przepisów VAT*, Dorada podatnika nr 16 z 19.04.2003r., s. 15

udokumentowane poszczególne raty kapitałowe wraz z opłatami finansowymi z tytuły umowy. Takie rozwiązanie należy ocenić pozytywnie. Nastąpiło zrównanie obciążeń podatkowych leasingobiorców korzystających z leasingu operacyjnego i leasingu finansowego. Wcześniej obowiązująca regulacja sprawiała, że leasing finansowy był rozwiązaniem wręcz nieopłacalnym. Obecny system opodatkowania leasingu na gruncie podatku od towarów i usług, poprawiał sytuacje leasingobiorców, gdyż po pierwsze firmy mogą osiągać wyższe wskaźniki płynności finansowej skoro podatkiem od towarów i usług, obciążane są raty leasingowe sukcesywnie. Po drugie, regulacja ta wykluczyła konieczność zaciągania kredytów by uregulować należny podatek od towarów i usług, co oznacza niższe koszty finansowe firmy.

Zmiana regulacji spowodowała, iż również stawka podatku, bez względu na rodzaj leasingu jest jednolita i ustalona na poziomie podstawowej stawki obowiązującej w Polsce (aktualnie 22%).

Ponadto należy zauważyć, iż ustawodawca w rozporządzeniu z 22 marca 2002 r. wprowadził odmiennie regulacje wobec tzw. *umów leasingu zagranicznego* [364], gdzie leasingodawca jest podmiotem, który prowadzi działalność gospodarczą poza granicami Polski. *Zagraniczne umowy leasingu operacyjnego*, objęte czasową odprawą celną, w myśl ustawy o podatku VAT (art. 4 pkt. 3) należy traktować jak import towarów. Obowiązek podatkowy powstaje wówczas, z chwila objęcia towarów procedurą odprawy czasowej. Procedura ta może wiązać się z całkowitym zwolnieniem z cła – wówczas import towarów jest zwolniony z podatku VAT [365], bądź częściowym zwolnieniem od cła – wówczas wystąpi obowiązek podatkowy oraz należny podatek VAT.

Podstawą opodatkowania podatkiem od towarów i usług, w imporcie towarów częściowo zwolnionych od cła i będących towarami nieakcyzowymi jest wartość celna powiększona o cło, które w myśl przepisów Kodeksu celnego zostaje zawieszone. Gdy przedmiotem umowy jest wyrób akcyzowy podstawę opodatkowania powiększa się jeszcze o podatek akcyzowy.

Ponadto, ponieważ w przypadku umów leasingu towarów z zagranicy mamy do czynienia ze świadczeniem usług na terenie Polski, za które należności przekazywane są osobie mającej siedzibę za granicą – wystąpi również obowiązek podatkowy od importu usług. Obowiązek

---

[364] por. M. Grzybowska, J. Zubrzycki: *Leasing – zagadnienia podatkowe i rachunkowe*, Wyd. Unimex, Wrocław 2002 r., s.144-145

[365] *Przed 26 marca 2002 roku, na potrzeby podatku VAT nie dzielono procedury czasowej na czasową ze zwolnieniem z cła i czasową z częściowym zwolnieni z cła. Powodowało to, że zawsze przedmiot leasingu objęty procedurą czasowa podlegał podatki VAT.*

podatkowy powstaje wówczas z chwila dokonania całości lub części zapłaty nie później jednak niż z upływem terminu płatności, zaś podstawą opodatkowania w imporcie usług jest kwota, którą usługobiorca (korzystający) jest obowiązany zapłacić na rzecz usługodawcy (firmy leasingowej za granicą). Przy określaniu podatku należnego w imporcie usług należy uwzględnić kurs walut z dnia powstania obowiązku podatkowego.

Z kolei, *zagraniczne umowy leasingu finansowego* mogą być realizowane w ramach jednej z dwóch procedur – albo procedura dopuszczenia towaru do obrotu na polskim obszarze celnym, albo procedura celnej odprawy czasowej. O tym, która z procedur znajdzie zastosowanie decyduje treść zawartej umowy leasingowej. Generalnie, w myśl ustawy o podatku od towarów i usług (art. 4 pkt. 3) zagraniczny leasing finansowy należy traktować jak import towarów. Obowiązek podatkowy powstaje, z chwilą powstania długu celnego (przy dopuszczenia przedmiotu leasingu do obrotu na polskim obszarze celnym) lub z chwilą objęcia towarów procedurą odprawy czasowej. Procedura odprawy czasowej może wiązać się z całkowitym zwolnieniem towarów cła - wówczas import towarów jest zwolniony z podatku od towarów i usług, bądź częściowym zwolnieniem od cła - wówczas wystąpi obowiązek podatkowy oraz należny podatek od towarów i usług [366]. Podstawą opodatkowania podatkiem od towarów i usług w imporcie towarów, w przypadku towarów nieakcyzowych jest wartość celna powiększona o cło. Gdy przedmiotem umowy jest wyrób akcyzowy podstawę opodatkowania (wartość celna plus cło) powiększa się jeszcze o podatek akcyzowy.

Ponadto, w myśl przepisów rozporządzenia z 22 marca 2002 roku (odmiennie niż przez 26 marca 2002 r.) przy zagranicznych umowach leasingu finansowego, wystąpi również obowiązek podatkowy od importu usług. Obowiązek podatkowy powstaje wówczas z chwila dokonania całości lub części zapłaty nie później jednak niż z upływem terminu płatności, zaś podstawą opodatkowania w imporcie usług jest kwota, którą usługobiorca (korzystający) jest obowiązany zapłacić na rzecz usługodawcy (firmy leasingowej za granicą). Przy określaniu podatku należnego w imporcie usług należy uwzględnić kurs walutowy, z dnia powstania obowiązku podatkowego.

Zmiana regulacji opodatkowania leasingu zagranicznego, spowodowała zrównanie obowiązków leasingobiorców w zakresie podatku od towarów i usług. Bez względu czy umowa dotyczy leasingu finansowego czy operacyjnego skutki podatkowe są takie same. Jednak, z punktu widzenia opłacalności transakcji leasingu zagranicznego zmiany te należy ocenić negatywnie. Doprowadziły one, bowiem do podwójnego opodatkowania transakcji

[366] por. M. Grzybowiska, J. Zubrzycki: *Leasing – zagadnienia podatkowe i rachunkowe*, Wyd. Unimex, Wrocław 2002 r., s.146-147

leasingowych - raz jako importu towarów, a następnie jako importu usługi. Takie rozwiązanie może znacznie podnieść koszt korzystania z leasingu zagranicznego, a jednocześnie może oznaczać pogorszenie się płynności finansowej leasingobiorców. Rozwiązanie to należy ocenić negatywnie, również z punktu widzenia gospodarki, która wymaga wdrażania nowoczesnych technologii, maszyn i urządzeń, nie zawsze dostępnych na rynku krajowym. Ponadto, podwójne opodatkowanie leasingu zagranicznego hamuje dostęp do często tańszych, ze względu na niższe oprocentowanie kredytów (np. w krajach Unii Europejskiej) – usług leasingowych za granicą.

W odniesieniu jednak do krajowych umów leasingowych zawartych po 26 marca 2002 roku, z punktu widzenia obciążeń podatkowych leasingu na gruncie podatku VAT, zmiany należy ocenić pozytywnie. Przepisy rozporządzenia jednoznacznie rozstrzygnęły zasady opłacania VAT w leasingu i wyjaśniły kontrowersje wokół momentu powstania obowiązku podatkowego i podstawy opodatkowania. Szkoda tylko, że zapisanie tych zmian dokonano dopiero w 2002 roku, skoro tożsame z obecnym unormowaniem powstania momentu obowiązku podatkowego, powinno było obowiązywać przed 26 marca 2002 r., na co wskazywało stanowisko Naczelnego Sądu Administracyjnego już w wyroku z 18 czerwca 1998 roku (syg. Akt I S.A./Kr 225/98). Niestety praktyka organów podatkowych była inna niż prezentowane orzeczenie i uległa zmianie dopiero mocą omówionego powyżej rozporządzenia wykonawczego do ustawy o podatku od towarów i usług z 2002 roku.

Wejście Polski do Unii Europejskiej sprawia, że warto dokonać porównania zasad opodatkowania podatkiem VAT transakcji leasingowych obowiązujących w Polsce, z zasadami opodatkowania leasingu w kilku wybranych krajach Unii Europejskiej. Analiza porównawcza (przestrzenna i czasowa) wskazuje, iż w ostatnich latach obserwuje się wprowadzanie zmian w regulacjach opodatkowania umów leasingu podatkiem VAT, niemniej jednak zasady opodatkowania nadal nie są jednolite. Trudno jest wiec mówić o unifikacji zasad opodatkowania umów leasingowych w zakresie podatku VAT, choć widoczna jest tendencja, by w coraz większej liczbie państw, leasing z opcją zakupu traktować jak sprzedaż towarów. Natomiast, gdy umowa leasingu nie przewiduje opcji zakupy po zakończeniu umowy leasingu, umowa taka traktowana jest najczęściej jak usługa, (czyli analogicznie do rozwiązania, jakie obowiązywało w Polsce przed 26 marca 2002 roku).

Ponadto, podobnie jak w przypadku opodatkowania umów podatkiem dochodowym, również na gruncie podatku VAT, w niektórych krajach istotne znaczenie ma rodzaj umowy leasingowej, a w innych krajach zasady opodatkowania zależą przede wszystkim od tego czy chodzi o leasing krajowy, czy zagraniczny. W części analizowanych krajów umowy leasingu

zagranicznego są np. zwolnione z podatku VAT. Poniżej zostaną przedstawione zasady opodatkowania umów leasingu w wybranych krajach Unii Europejskiej.

W Wielkiej Brytanii, każda osoba, która w ramach swojej działalności gospodarczej dostarcza opodatkowane towary czy usługi, na obszarze Wielkiej Brytanii powinna być zarejestrowana jako płatnik VAT, o ile roczne przychody z tego tytułu przekraczają ustalony limit (obecnie 47.000 GBP). Podatek VAT od leasingu zależy od tego, czy umowa leasingu zawiera opcję wykupu przedmiotu leasingu [367]. Jeśli nie ma opcji wykupu, leasing traktowany jest jako usługa, a wnoszone opłaty leasingowe w całości podlegają standardowej stawce VAT (17,5%), chyba, że klient ma siedzibę poza Wielką Brytanią albo przedmiotem leasingu są grunty lub budynki. W przypadku klientów zagranicznych, nie pobiera się podatku VAT, chociaż może on być pobierany w kraju klienta. W przypadku gruntów lub budynków, opłaty leasingowe są zasadniczo zwolnione z VAT. Jednak leasingodawca może dobrowolnie zgłosić opłaty leasingowe do opodatkowania VAT w wysokości standardowej dla opłat dzierżawnych od nieruchomości komercyjnych. Leasingodawca czasem korzysta z tej opcji w celu odzyskania podatku VAT zapłaconego od kosztów budowy lub remontu.

Natomiast, jeśli umowa leasingu zawiera opcję wykupu, leasing jest traktowany jednocześnie jako sprzedaż towarów w odniesieniu do dóbr materialnych i jako usługa w odniesieniu do oferowanego systemu kredytowania (usługa finansowa). Sprzedaż towarów podlega opodatkowaniu VAT po normalnej stawce (w przypadku eksportu – 0%) od pełnej wartości przedmiotu umowy w momencie jej zawarcia. Usługa kredytowo-finansowa jest wyłączona z VAT, zatem po pobraniu VAT od sprzedaży, dalsze wpływy nie podlegają VAT. Ogólnie mówiąc, leasingobiorca odzyskuje VAT od opłat leasingowych w zależności od jego ogólnej sytuacji podatkowej w aspekcie VAT.

W Irlandii, obciążenia podatkiem VAT zależą od rodzaju umowy leasingowej [368] Przy tzw. „leasingu prawdziwym" (bez opcji zakupu) - oddanie maszyn lub urządzeń w leasing przez irlandzkiego leasingodawcę stanowi usługę, która zgodnie z prawem irlandzkim jest opodatkowana w miejscu lokalizacji osoby korzystającej z usługi, dla celów swojej działalności gospodarczej, chyba, że przedmiotem usługi są środki transportu. Stawka podatku VAT pobierana w Irlandii wynosi 21%, a podstawą naliczenia podatku jest cała rata leasingowa. Obowiązek uiszczenia podatku VAT powstaje z chwilą oddania urządzenia (innego niż środek transportu) do użytkowania. Obowiązek taki nie powstaje, przy oddaniu

[367] por. Regulacja leasingu w Wielkiej Brytanii przedstawiono na podstawie: A.W.Fink: *Leasing in the European Union*, Coopers & Lybrand, Brussels 1999 r, s. 114-123 oraz materiały internetowe: www.leaseeurope.org

[368] por. Regulacja leasingu w Irlandii przedstawiono na podstawie: A.W.Fink: *Leasing in the European Union*, Coopers & Lybrand, Brussels 1999 r, s. 60-70 oraz materiały internetowe: www.leaseeurope.org

urządzenia w leasing zagranicznemu leasingobiorcy, o ile użytkuje on to urządzenie w swojej działalności gospodarczej. Również leasing nieruchomości zlokalizowanych poza Irlandią nie podlega opodatkowaniu VAT w Irlandii. Z kolei, irlandzki leasingodawca oddający w leasing nieruchomości znajdujące się na obszarze kraju członkowskiego Unii Europejskiej, może podlegać obowiązkowi zarejestrowania się jako płatnik VAT w Irlandii.

Kwestie związane z opodatkowaniem leasingu nieruchomości podatkiem VAT są niezwykle skomplikowane i urzędy podatkowe wręcz zachęcają do skorzystania z fachowej porady, co do konsekwencji podatkowych konkretnej umowy. Jeśli transakcja podlega opodatkowaniu VAT w Irlandii, to może on być objęta stawką podatku w wysokości 12,5% lub 21% w zależności od tego, czy leasing zostanie uznany, za tzw. rozporządzanie korzyściami z nieruchomości (12,5%) czy za krótkoterminową dzierżawę (21%). W wielu przypadkach obowiązek uiszczenia VAT nie powstaje wcale [369].

Inaczej wygląda opodatkowanie umów leasingu traktowanych na równi z umowami sprzedaży ratalnej. Obciążenie podatkiem VAT transakcji uznanych za sprzedaż ratalną zależy od lokalizacji przedmiotu transakcji w momencie dostawy lub od miejsca, z którego rozpoczyna się transport przedmiotu. Zatem umowy leasingowe, które dla celów podatkowych VAT zostaną uznane za umowy sprzedaży ratalnej, nie będą podlegały opodatkowaniu VAT, jeśli przedmiot umowy znajduje się poza Irlandią w momencie dostawy. Również opłaty finansowe związane z transakcjami leasingowymi z zagranicy, które dla celów podatkowych VAT zostaną uznane za sprzedaż ratalną, nie są obciążone irlandzkim podatkiem VAT.

W Niemczech, opłaty leasingowe dokonywane przez leasingobiorcę podlegają opodatkowaniu VAT jak usługa. Na mocy ustawy o zmianie prawa podatkowego z 1992r., podstawowa stawka VAT obowiązująca od 1.01.1993 r. wynosi 15%. Leasingobiorca jest uprawniony do odzyskania VAT w zależności do od swoich ogólnych uprawnień do odzysku VAT (np. banki i firmy ubezpieczeniowe nie mają takich uprawnień). Jeśli leasingodawca traktowany jest jako właściciel ekonomiczny przedmiotu leasingu, opłaty leasingowe podlegają VAT z chwilą ich wymagalności. Jeśli jednak przedmiot leasingu stanowi własność ekonomiczną leasingobiorcy, podatek VAT staje się należny w momencie rozpoczęcia realizacji umowy leasingu, ponieważ transakcja ta jest wówczas traktowana jako sprzedaż.

[369] por. A.W.Fink: *Leasing in the European Union*, Coopers & Lybrand, Brussels 1999 r, s. 62

Podstawą naliczania podatku VAT w Niemczech jest łączna suma opłat leasingowych, ale podatek VAT naliczany jest sukcesywnie przy każdej racie leasingowej [370]

W Hiszpanii, obowiązuje podatek obrotowy od wartości dodanej w odniesieniu do podlegających opodatkowaniu, dostaw towarów i usług realizowanych przez spółki. Ogólna stawka wynosi 16%. Transakcje leasingowe traktowane są jako usługa, a podstawą opodatkowania jest cała rata leasingowa.

Z kolei, we Włoszech, podatek VAT pobierany jest od wszystkich towarów i usług dostarczanych przez przedsiębiorców. Podstawą opodatkowania VAT jest przychód ze sprzedaży towarów i usług. Transakcje leasingowe, we Włoszech uważane są za świadczenie usług, zatem podstawą opodatkowania są całkowite opłaty leasingowe wnoszone przez leasingobiorcę i opodatkowane stawką 19%. Leasingobiorca jest uprawniony do zwrotu nadwyżki podatku VAT zgodnie z przepisami ogólnymi, o ile użytkuje przedmiot wyłącznie w celach gospodarczych. Istnieją jednak szczegółowe ograniczenia dla niektórych typów przedmiotów (np. pojazdów mechanicznych) [371]

Analiza regulacji podatku od towarów i usług w wybranych krajach Unii Europejskiej (tabel 41) pozwala wskazać, dwie tendencje w traktowaniu umów leasingu – tzn. albo kraje traktują wszystkie umowy leasingowe jednakowo i wówczas są traktowane jak usługi, przy których podstawą opodatkowania jest całą rata leasingowa (np.: Niemcy, Hiszpania, Włochy, Polska od 26 marca 2002 roku), albo mamy do czynienia z dwojakim traktowaniem umów leasingu w zależności od tego czy występuje opcja zakupu (Wielka Brytania, Irlandia oraz Polska przed 26 marca 2002 roku). W krajach, w których występuje podział umów leasingowych, w zależności od opcji zakupu - umowy leasingu, które nie zawierają opcji zakupu traktowane są na gruncie podatku VAT jak usługi i podstawą opodatkowania jest cała rata leasingowa, zaś umowy leasingu z opcja zakupu traktowane są jak umowy sprzedaży ratalnej i wówczas nie ma zgodności w kwestii podstawy opodatkowania (np. przy umowach leasingu z opcją zakupu w Irlandii podstawą opodatkowania jest tylko finansowa część rat leasingowych, zaś w Wielkiej Brytanii tylko część kapitałowa raty leasingowej). Polskie przepisy podatkowe obowiązujące przed 26 marca 2002 r. w zakresie momentu powstania obowiązku podatkowego czy podstawy opodatkowania umów leasingu operacyjnego nie różniły się od zasad, obowiązujących w analizowanych krajach Unii Europejskiej i były

[370] por. Regulacja leasingu w Niemczech przedstawiono na podstawie: A.W.Fink: *Leasing in the European Union*, Coopers & Lybrand, Brussels 1999 r, s. 44-54, H.Litwińczuk: Leasing finansowy w prawie niemieckim, Przegląd podatkowy nr 2/1998, s. 15-19 oraz materiały internetowe: www.leaseeurope.org

[371] por. Regulacja leasingu we Włoszech przedstawiono na podstawie: A.W.Fink: *Leasing in the European Union*, Coopers & Lybrand, Brussels 1999 r, s. 70-78 oraz materiały internetowe: www.leaseeurope.org

traktowane na równi z usługami. Natomiast nie zrozumiałe było ustalenie podstawy opodatkowania przy leasingu finansowym, gdzie traktując ten rodzaj leasingu na równi ze sprzedażą towarów, określano podstawę opodatkowania tak jak, przy leasingu operacyjnym. Aktualnie obowiązująca regulacja podatkowa wyjaśniła i uporządkowała tą kwestie i zrównała traktowanie umów leasingu operacyjnego i finansowego, podobnie jak ma to miejsce w Niemczech, Włoszech czy Hiszpanii.

Tabela 41
Zasady opodatkowania umów leasingu podatkiem VAT w wybranych krajach Unii Europejskiej

KRAJ	Stawka podatku VAT	ZASADY OPODATKOWANIA
Wielka Brytania	17,5 %	Umowa leasingu bez opcji wykupu – traktowana na równi z usługą, gdzie cała rata leasingu podlega opodatkowaniu VAT
		Umowa leasingu z opcją wykupu – traktowana jak sprzedaż towaru, opodatkowane SA tylko raty kapitałowe
		Uregulowania szczególne: leasingobiorcy z zagranicy zwolnieni z pod. VAT
Irlandia	21 %	Leasing prawdziwy (bez opcji wykupy) – traktowany jako usług, cała rata leasingowa podlega opodatkowaniu
		Leasing traktowany na równi ze sprzedażą ratalną (z opcją zakupu) – opodatkowanie zależy od lokalizacji przedmiotu transakcji w momencie dostawy: ✓ przy dobrach zakupionych z zagranicy – leasing zwolniony z podatku VAT ✓ przy dobrach zakupionych w kraju, opodatkowana podatkiem VAT jest tylko część finansowa raty leasingowej
		Uregulowania szczególne: ✓ dotyczą leasingu nieruchomości ✓ leasingobiorcy z zagranicy (wyjątek środki transport) zwolnieni z podatku VAT
Niemcy	15 %	Wszystkie umowy leasingu podlegają podatkowi VAT i są traktowane jak usługi, a podstawa opodatkowania jest suma opłat leasingowych. Ustawodawca przewidział jednak różny moment powstania obowiązku podatkowego: ✓ Jeśli leasingodawca traktowany jest jako właściciel ekonomiczny przedmiotu leasingu, opłaty leasingowe podlegają VAT z chwilą ich wymagalności. ✓ Jeśli przedmiot leasingu stanowi własność ekonomiczną leasingobiorcy, podatek VAT staje się należny w momencie rozpoczęcia realizacji umowy leasingu, ponieważ transakcja ta jest wówczas traktowana jako sprzedaż.
Hiszpania	16 %	Obowiązuje podatek obrotowy od wartości dodanej w odniesieniu do podlegających opodatkowaniu dostaw towarów i usług realizowanych przez spółki. Transakcje leasingowe traktowane jak usługa. Podstawą opodatkowania jest cała rata leasingowa.
Włochy	19 %	Opłaty leasingowe bez względu na rodzaj umowy podlegają podatkowi VAT i są traktowane jako usługa. Podstawą opodatkowania jest cała rata leasingowi. Leasingobiorca ma prawo do zwrotu nadwyżki VAT jeśli użytkuje przedmiot leasingu w celach gospodarczych, za wyjątkiem gdy przedmiotem są samochody (wówczas nie ma prawa do rozliczenia podatku VAT)

Źródło: opracowanie własne

Warte uwagi są regulacje podatku VAT obowiązujące w Wielkiej Brytanii i Irlandii w odniesieniu do tzw. umów leasingu zagranicznego. W obu tych krajach, regulacje podatkowe przewidują zwolnienia z podatku dla leasingobiorców z zagranicy, co jest czynnikiem stymulującym rozwój leasingu zagranicznego. W Polsce, wręcz przeciwnie zasady opodatkowania zagranicznego leasingu operacyjnego i finansowego powodują podwójne opodatkowanie umów leasingowych tj.: raz jako import towaru, a następnie jako import usługi. Sytuację taką należy ocenić negatywnie i uznać za czynnik hamujący, rozwój zagranicznych umów leasingowych i obniżający atrakcyjność leasingu.

5.3 Refakturowanie usług ubezpieczeniowych dla przedmiotów leasingowych

Strony umowy leasingowej mogą, w ramach swobody zawierania umów, zamieścić w umowie postanowienia, nakładające na leasingobiorcę dodatkowe obowiązki finansowe, które nie muszą wprost powiększać rat leasingowych. Dotyczy to w szczególności wydatków związanych z ubezpieczeniem przedmiotu leasingu i należnościami o charakterze publicznoprawnym.

W umowach leasingowych mamy do czynienia najczęściej z dwoma przypadkami zawierania umów ubezpieczeniowych, gdzie przedmiotem ubezpieczenia jest przedmiot leasingu. Po pierwsze, sprzęt może zostać ubezpieczony przez leasingodawcę na rachunek leasingobiorcy. Po drugie, to na leasingobiorcy ciąży obowiązek pełnego ubezpieczenia sprzętu (w przypadku pojazdów samochodowych jest to ubezpieczenie OC, AC, NW), a leasingobiorca jest obowiązany do zawiadomienia leasingodawcy o wykonaniu w/w obowiązku i udokumentowaniu powyższego faktu. Uprawnionym do odbioru świadczeń z tytułu ubezpieczenia jest leasingodawca, choć przy leasingu finansowym zdarza się, że upoważnia on leasingobiorcę do odbioru tychże świadczeń, z wyłączeniem przypadku kradzieży i kasacji sprzętu.

Praktyka, w zakresie ubezpieczenia przedmiotu leasingu w Polsce wskazuje, że znacznie częściej stosowane jest pierwsze rozwiązanie – głównie z uwagi na fakt, że firmy leasingowe zawierają z firmami ubezpieczeniowymi umowy na tzw. pakiety ubezpieczeniowe, uzyskując w ten sposób preferencyjne warunki. Możliwe są tutaj dwa sposoby przeniesienia kosztów na leasingobiorcę tzn. leasingodawca może włączyć do raty leasingowej wydatek związany z ubezpieczeniem przedmiotu leasingu – wówczas leasingobiorca zapłaci automatycznie VAT również od składki ubezpieczeniowej, albo też nastąpi refakturowanie zakupionej przez

leasingodawcę usługi ubezpieczenia [372].

Refakturowanie oznacza przeniesienie kosztów z uwzględnieniem tej samem stawki podatku VAT, jaka widniała na fakturze wystawionej przez zbywcę dobra lub usługi – w tym przypadku na fakturze wystawionej przez ubezpieczyciela.

W praktyce, refakturowanie polega na zafakturowaniu odsprzedaży usługi bez doliczania jakiejkolwiek marży. Cena netto, jak i stawka VAT faktury dokumentującej odsprzedaż usługi są takie same jak na fakturze ubezpieczyciela, a podatek należny jest równy podatkowi naliczonemu. Pojawił się tu jednak problem, czy w takim przypadku należy zastosować stawkę przewidzianą dla usługi otrzymanej przez pośrednika - leasingodawcę (w Polsce świadczenie usług ubezpieczeniowych są zwolnione z podatku VAT i jest to zwolnienie podmiotowo ograniczone), czy też stawkę 22%. Zdaniem części organów podatkowych, refakturowanie w ogóle nie jest możliwe, a składka ubezpieczeniowa powinna być częścią składową raty leasingowej lub też umowę ubezpieczenia powinien zawrzeć leasingobiorca, a następnie dokonać na leasingodawcę cesji prawa z polisy [373].

W wyrokach z lat 1995-1997 (np. wyrok z 27.11.1995 Sygn. akt S.A./Wr 752/95 czy wyroku z 26.09.1997 Sygn. akt III S.A. 461/97) Naczelny Sąd Administracyjny orzekł, iż firmy leasingowe nie mogą dokonywać refakturowania opłat ubezpieczeniowych, bowiem ustawa o podatku od towarów i usług, nie przewiduje takiej sytuacji. Stwierdzono jednocześnie, że opłaty ubezpieczeniowe powinny być wkalkulowane w ogólny koszt leasingu. Uzasadniając swój wyrok NSA zauważył, że leasingodawca świadczy jedną całościową usługę opodatkowaną stawką 22% i nie może wyłączać z podstawy opodatkowania część dotyczącą ubezpieczenia (firmy leasingowe wykazywały opłaty leasingowe jako sprzedaż zwolnioną od podatku od towarów i usług, co wynikało z faktury otrzymywanej od ubezpieczyciela) [374].

Należy, tu zaznaczyć, że przepisy o podatku od towarów i usług, rzeczywiście, w sposób bezpośredni nie przewidują możliwości refakturowania. Niemniej jednak Ministerstwo Finansów w wytycznych z 28 marca 1993 r. w sprawie ewidencji podatku od towarów i usług (Dz. Urz. Min. Fin. nr 9, poz. 41) oraz później w oficjalnych wyjaśnieniach Ministerstwa (pisma urzędowe z 14.07.1995 –PP3-8218-3116/95/MR oraz z 14.02.1996r. – PP1-7204/34/96/K.Sz.) dopuściło możliwość refakturowania usług według stawek dla nich

---

[372] por. R. Rozwałka, M.Ankiewicz: *Leasing w praktyce, czyli jak zawrzeć bezpieczną umowę leasingu*, Wyd. ZPP Warszawa 2000 r., s. 126

[373] por. Z. Huszcz: *Prawnopodatkowe problemy leasingu*, Wyd. Instytut Studiów Podatkowych Modzelewski i Wspólnicy, Warszawa 1998r., s. 124

[374] zob. D.Frey: *Ubezpieczenia w leasingu*, Rzeczpospolita z 28.05.1998 r., s.7

właściwych, zaznaczając w pismach, iż możliwość refakturowania występuje tylko wówczas, gdy podmiot nie zwiększa ceny odsprzedaży usługi i nie nalicza żadnej własnej prowizji [375].

Pierwszy prezes Sądu Najwyższego, w 1998 roku wniósł w tej sprawie rewizję nadzwyczajną od wyroku NSA, uznając za niedopuszczalne narzucanie stronom umów prawa cywilnego ich treści poprzez np. zobowiązania do uwzględniania w kwocie opłat leasingowych kosztów dobrowolnych ubezpieczeń (AC i NW) pojazdów. W uzasadnieniu rewizji czytamy, że postępowanie organów podatkowych „narusza zasady swobody umów i wolności prowadzenia działalności gospodarczej. Strony mogą, bowiem postanowić, że pewne koszty leasingodawcy będą ponosić na rzecz leasingobiorcy, który je zwróci po wystawieniu odrębnej faktury (refaktury) VAT, uwzględniającej stawkę bądź zwolnienie z tego podatku. Natomiast wybiórcze dopuszczanie refakturowania określonej kategorii świadczeń (np. sprzedaż energii elektrycznej lub centralnego ogrzewania oraz usług, w tym usług radiokomunikacyjnych i telekomunikacyjnych) narusza także zasadę równości podmiotów gospodarczych." [376]. Ponadto prezes SN zauważył, że rozważenia wymaga fakt, iż w przypadku umów leasingu samochodów, niedopuszczalne (ze względu na przepisy o ubezpieczeniu odpowiedzialności cywilnej dla samochodów) byłoby wydanie leasingobiorcy samochodu do korzystania, gdyby wcześniej leasingodawca jako jego właściciel nie ubezpieczył samochodu. Fakt, ten miał podważyć wskazania organów podatkowych, by umowę ubezpieczenia zawierali leasingobiorcy, a następnie dokonywali na leasingodawcę cesji prawa z polisy [377].

Wątpliwości w sprawie refakturowania kosztów ubezpieczeń rozstrzygnęła uchwała w składzie siedmiu sędziów z 15 października 1998 roku (SN III ZP 8/98, opub. OSNAP nr 10/1999, poz. 324). Sąd Najwyższy stwierdził, że leasingodawca, który ubezpieczył samochód celem oddania go leasingobiorcy do korzystania, świadczy usługę na rzecz leasingobiorcy, (mimo, że nie jest podmiotem uprawnionym do świadczenia tego typu usług), co powoduje, że dopuszczalne jest ustalenie, iż kwota ubezpieczenia samochodu nie będzie stanowiła elementu opłaty leasingowej. Jednocześnie sąd wskazał, iż leasingodawca może refakturować towarzyszące leasingowi usługi ubezpieczenia, jeżeli spełnione zostaną następujące warunki:

- w umowie leasingu zastrzeżono, iż koszty ubezpieczenia samochodu przez leasingodawcę rozliczone będą odrębnie,

---

[375] R. Rozwałka, M.Ankiewicz: *Leasing w praktyce, czyli jak zawrzeć bezpieczną umowę leasingu*, Wyd. ZPP Warszawa 2000 r., s. 128

[376] por. K.Jędrzejewska: *Refakturowanie usług*, Rzeczpospolita z 15.09.1998, str.6

[377] por. E. Michałowska, *Leasing samochodu – refakturowanie kosztów*, Prawo Przedsiębiorcy nr 23-24/99r., s. 78

- leasingodawca refakturując usługę ubezpieczenia zastosuje taką samą stawkę podatku VAT, jaka była określona na fakturze wystawionej przez ubezpieczyciela [378].

Do powyższego wyroku należy dodać, że od 1 października 2001 roku w art. 23j ustawy o podatku dochodowym osób fizycznych i analogicznie w art. 17j ustawy o podatku dochodowym osób prawnych – obowiązuje zasada, w myśl, której do sumy opłat w leasingu (bez względu czy jest to leasingu operacyjny czy finansowy) nie zalicza się płatności na rzecz finansującego za świadczenia dodatkowe, o ile są one wyodrębnione z opłat leasingowych. Oznacza to, że przy obecnym uregulowaniu w przepisach podatku dochodowego, ustawodawca dopuścił możliwość wyodrębnienia np. opłat z tytułu ubezpieczenia, które obciążają korzystającego poza opłatami leasingowymi.

Pozytywnie należy ocenić fakt, „liberalizacji" podejścia organów podatkowych do problemu związanego z refakturowaniem usług ubezpieczeniowych. Możliwość refakturowania kosztów ubezpieczenia przedmiotu leasingu, a nie jak to wcześniej wskazywały organy podatkowe, włączanie kosztów ubezpieczeń do rat leasingowych - pozwala, podnieść opłacalność leasingu. Wystarczy wskazać, iż refakturowanie odbywa się bez naliczania przez finansującego prowizji, marży, czy w końcu 22% stawki podatku VAT, jaka obowiązuje przy usługach leasingowych i jaką należałoby płacić gdyby koszty ubezpieczenia zostały włączone do raty leasingowej. Szkoda jednak, że nie odbyło się to na gruncie przepisów podatkowych (np. nie zapisano prawa do refakturowania kosztów ubezpieczenia w rozporządzeniu Ministra Finansów z 22.03.2002 roku), a więc podstawą zachowań organów podatkowych pozostanie uchwała Sądu Najwyższego z 15 października 1998 roku. Pozostaje się cieszyć, że uchwała ta została wydana w składzie 7 sędziów, a wiec może być źródłem prawa.

5.4 Podatek naliczony a podatek należny - zasady rozliczania w transakcjach leasingowych - studium przypadków

Zasady rozliczania podatku od towarów i usług zależą od klasyfikacji umów leasingowych i zaliczenia przedmiotu umowy leasingu do majątku jednej ze stron transakcji leasingowej. Zasady te, podobnie jak wcześniejsze elementy konstrukcji podatku od towarów i usług, zostaną omówione w dwóch przedziałach czasowych, tj. do 26 marca 2002 roku oraz według aktualnie obowiązujących zasad, obowiązujących od 26 marca 2002 roku.

[378] por. M.Mucha: *Leasing –refakturowanie ubezpieczeń*, Monitor podatkowy nr 2/2000, s. 12

Do 26 marca 2002 roku, w myśl rozporządzeń Ministerstwa Finansów w sprawie wykonania przepisów o podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowym z lat 1993-2001 - dla celów podatku od towarów i usług, umowy leasingu operacyjnego i finansowego traktowane były dwojako, co rodziło również różne skutki w zakresie rozliczania podatku od towarów i usług.

W myśl ogólnych zasad obowiązujących w podatku od towarów i usług, podatnik podatku VAT może odliczać podatek naliczony od należnego i jeżeli podatek naliczony w danym miesiącu okaże się wyższy od podatku należnego, wówczas przysługuje mu zwrot tej różnicy. Przepisy przewidują dwie możliwości zwrotu - tzw. zwrot bezpośredni i zwrot pośredni. Uprawnienia do zwrotów nadwyżki podatku od towarów i usług, zależą od rodzaju leasingu.

Zwrot bezpośredni pozwala podatnikowi na wystąpienie do urzędu skarbowego z żądaniem wypłacenie różnicy podatku na rachunek bankowy. Zgodnie z zasadami ogólnymi zwrot ten powinien był (do 26.03.2002 r.) nastąpić w terminie 25 dni od daty złożenia przez podatnika odpowiedniego rozliczenia. Podatnik winien złożyć rozliczenie podatkowe do 25 dnia miesiąca następującego po miesięcy, w którym wystąpiły okoliczności uzasadniające zwrot różnicy podatku, a w przypadku leasingu do deklaracji VAT-7 powinien był zostać dołączony odpis umowy leasingu. Jeżeli urząd skarbowy uzna, ze zasadność zwrotu wymaga sprawdzenia, może przeprowadzić postępowanie wyjaśniające i do momentu zakończenia tego postępowania przedłużyć termin zwrotu podatku. Zasadniczy termin można było skrócić na wniosek podatnika do 15 dni, jeżeli podatnik w czasie 12 miesięcy przez złożeniem rozliczenia terminowo regulował zobowiązania podatkowe stanowiące dochód budżetu państwa. Prawo do zwrotu bezpośredniego mieli, jednak tylko podatnicy, którzy dokonują amortyzacji środków trwałych i wartości niematerialnych prawnych [379].

Z kolei, zwrot pośredni upoważnia podatnika do obniżenia podatku należnego za następne miesiące, czyli do zaliczenia nadwyżki na poczet podatku należnego w kolejnych miesiącach[380].

W odniesieniu do umów leasingu finansowego, które do 26 marca 2002 roku traktowane były na równi z zakupem towarów podstawą opodatkowania była łączna suma opłat leasingowych, a cały należny podatek VAT, leasingodawca wykazywał na fakturze, na podstawie, której leasingobiorca dokonywał zapłaty pierwszej raty leasingowej. Kolejne faktury wystawiane były wyłącznie na należności leasingowe netto. Podatek VAT, wykazany

[379] por. Ustawa z 8 stycznia 1993 roku o podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowym (art. 21) , DZ. U. nr 11,poz. 50, z póź. zm.
[380] Tamże, art. 21

na pierwszej fakturze dla leasingobiorcy stanowił podatek naliczony, a zatem należało go uwzględnić przy ustalaniu nadwyżki podatku naliczonego nad należnym, podlegającej zwrotowi na rzecz podatnika -leasingobiorcy.

W myśl § 8 i 9 rozporządzenia 22 grudnia 1999 roku, poprzez zrównanie leasingu finansowego z zakupem środków trwałych, leasingobiorcy przysługuje prawo do bezpośredniego zwrotu nadwyżki podatku naliczonego nad należnym, w kwocie nie wyższej od kwoty podatku naliczonego przy nabyciu środka trwałego zapłaconego [381]. Oznacza to, że leasingobiorca miał prawo żądać wypłaty nadwyżki podatku tylko od części kapitałowej raty leasingowej.

Wcześniej tj. na mocy rozporządzenia Ministra Finansów z 21 grudnia 1997 w sprawie wykonania niektórych przepisów podatku od towarów i usług, istniał zapis (§ 8) o prawie do „uzyskania bezpośredniego zwrotu nadwyżki podatku naliczonego nad należnym, do wysokości podatku naliczonego zapłaconego" w ramach uiszczanych opłat leasingowych, tak jakby leasingowany środek trwały był zakupiony przez leasingobiorcę. Zapis ten był dość nieprecyzyjny i budził wiele kontrowersji, czego dowodem mogą być postępowania przed NSA. Orzecznictwo w tej kwestii nie było jednolite – w części orzeczeń mowa była o prawie do zwrotu nadwyżki podatku naliczonego nad należnym od całej raty leasingowej, a w pozostałych czytamy, iż tylko od części kapitałowej, stąd ustawodawca w rozporządzeniu z 22 grudnia 1999 roku jasno wskazał, iż chodzi o zwrot nadwyżki podatku od towarów i usług wynikający z podatku VAT naliczonego tylko od części kapitałowej. Podatek od towarów i usług naliczony i zapłacony od części finansowej rozliczany jest na zasadach ogólnych jako zwrot pośredni, a więc do zaliczenia nadwyżki podatku naliczonego nad należnym na poczet podatku należnego za kolejne miesiące.

Nasilenie się problemów z płatnością podatku od towarów i usług, przy pierwszej płatności z tytułu całego podatku VAT z umów leasingu finansowego, szczególnie przy znaczących wartościowo transakcjach leasingu np. technologii, taboru środków transportu ciężarowego itd. „wymusiły" liberalizacje sposobu dokonywania rozliczeń. Zmianę wprowadzono poprzez wydanie przez Ministra Finansów pisma skierowanego do dyrektorów izb skarbowych oraz urzędów kontroli skarbowej z 1 lipca 1998 roku i polegała na obowiązku jednokrotnego naliczenia podatku jedynie od wartości przedmiotu leasingu i bieżącej opłaty składającej się na płatność z tytułu usługi, czyli bieżącej części finansowej raty leasingowej. Przy pozostałych ratach leasingowych naliczany był VAT jedynie od bieżących rat

[381] por. M. Grzybowiska, J. Zubrzycki: *Leasing – zagadnienia podatkowe i rachunkowe*, Wyd. Unimex, Wrocław 2002 r., s.125

leasingowych dotyczących jedynie części finansowej raty [382]. Leasingobiorcy, przy takim sposobie fakturowania przysługuje prawo zwrotu różnicy podatku, w równowartości podatku od towarów i usług, przypadającego od wartości przedmiotu leasingu przy wystawieniu pierwszej raty, zaś od części finansowej podatek naliczony rozliczany jest na zasadach ogólnych tj.: uprawniających do zwrotu pośredniego.

Leasingobiorca, który zawarł *umowę leasingu operacyjnego*, również może obniżyć kwotę podatku należnego o podatek naliczony. Nie jest jednak możliwe wystąpienie przez niego o bezpośredni zwrot nadwyżki na rachunek bankowy. Podatnik taki ma natomiast prawo do tzw. zwrotu pośredniego, czyli do zaliczenia nadwyżki podatku naliczonego nad należnym na poczet podatku należnego za kolejne miesiące.

W sytuacji, gdy podatnik jest podatnikiem podatku od towarów i usług, ale nie jest uprawniony do obniżenia podatku należnego (np. nabył samochód osobowy, o czym w dalszej części pracy) lub w ogóle nie jest podatnikiem VAT, podatek naliczony od każdej raty leasingowej stanowi dla niego koszty uzyskania przychodu.

Zestawienie zasad rozliczania podatku VAT obowiązujące przed 26 marca 2002 roku w odniesieniu do krajowych umów leasingu operacyjnego i finansowego przedstawia poniższa tabela.

Tabela 42
Zasady rozliczania podatku od towarów i usług dla umów leasingu krajowego przed 26 marca 2002r.

a) Umowy leasingu finansowego dla przedmiotów leasingu innych niż samochody osobowe

	LEASINGODAWCA	LEASINGOBIORCA
✓ od sumy opłat kapitałowych	Należny	Naliczony (do rozliczenia) – zwrot bezpośredni
✓ od części finansowych opłat okresowych	Należny	Naliczony (do rozliczenia – zwrot pośredni

b)Umowy leasingu operacyjnego dla przedmiotów leasingu innych niż samochody osobowe

	LEASINGODAWCA	LEASINGOBIORCA
✓ od całej raty leasingowej	Należny	Naliczony (do rozliczenia) – zwrot pośredni

Źródło : opracowanie własne

Rozwój usług leasingowych, konkurencja w zakresie dóbr inwestycyjnych, nowych technologii sprawił, iż zawierane są również umowy leasingu zagranicznego. W odniesieniu do tego rodzaju umów, zasady rozliczania nadwyżki podatku naliczonego nad należnym również zależą od rodzaju zawartej umowy leasingowej. W *umowach leasingu operacyjnego*

[382] por. M. Snopczyński: Opodatkowanie leasingu, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2000r., s. 135

dochodzi do podwójnego podatkowania, stad podatek VAT płacony jest raz jak przy imporcie towaru - wówczas zapłacony przez podatnika na granicy podatek VAT, jest dla niego podatkiem naliczonym, a więc obniża podatek należny w miesięcy dokonania odprawy celnej i otrzymania dokumentu SAD. Jednocześnie gdyby, u podatnika wystąpiła nadwyżka podatku naliczonego nad należnym leasingobiorca miał prawo do otrzymania jej zwrotu na zasadach zwrotu pośredniego. Pozostałe płatności na rzecz zagranicznego leasingodawcy traktowane są jak import usługi i podlegają ponownie naliczeniu podatku VAT od każdej zapłaconej raty i w myśl art. 19 ustawy o podatku VAT podatek należny od importu usług uważany jest jednocześnie za podatek naliczony i podlega rozliczeniu także na zasadach ogólnych (zwrot pośredni) [383].

Z kolei, zasady rozliczania podatku VAT przy zagranicznych *umowach leasingu finansowego* (opodatkowane podatkiem od towarów i usług jednokrotnie jako import towarów) pozwalają leasingobiorcy na zaliczeniu zapłaconego na granicy podatku VAT jako podatku naliczonego, który następnie obniża podatek należny w miesięcu dokonania odprawy celnej i otrzymania dokumentu SAD. Jednocześnie gdyby, u podatnika wystąpiła nadwyżka podatku naliczonego nad należnym leasingobiorca miał prawo do otrzymania jej zwrotu na zasadach zwrotu bezpośredniego.

Podobnie jak w przypadku podatku dochodowego, tak w zakresie podatku VAT istnieją odrębne przepisy dotyczące leasingu samochodów osobowych i innych samochodów o dopuszczalnej ładowności do 500 kg. Przy leasingu samochodów osobowych i to obojętnie, czy będzie to umowa leasingu operacyjnego czy finansowego - dla celów podatku VAT, traktuje się te umowy jako zwykłe umowy kupna - sprzedaży. Oznacza to, że leasingobiorca z tytułu nabycia lub używania samochodów osobowych płaci podatek VAT, ale w myśl przepisów obowiązujących do 26.03.2002 r., nie miał on prawa odliczenia podatku naliczonego od należnego (mówił o tym wyraźnie art.25 ust.1 pkt 2 ustawy o podatku od towarów i usług).

Wymieniony przepis stał się ograniczeniem atrakcyjności leasingu samochodów osobowych i doprowadził do wręcz „lawinowego przerabiania samochodów osobowych" i rejestrowanie ich jako osobowo-dostawcze. Zgodnie, bowiem z pismami Ministra Finansów skierowanymi do izb skarbowych z sierpnia i listopada 1995, decydującym kryterium samochodów klasyfikacji samochodu, jako samochodów osobowych, bądź ciężarowych była

[383] por. M. P. Żyrek: Leasing w podatkach i księgowości, Wyd. Difin Warszawa 2002 r., s. 237

kwalifikacja ustalona w dowodzie rejestracyjnym danego samochodu [384]. Analogiczne stanowisko prezentował również resort gospodarki i to do września 2001 roku, mimo że Rozporządzenie Ministra Finansów 16 grudnia 2000 roku (Dz. U. nr 109,poz.1245) obowiązujące od dnia 1 stycznia 2001 roku – wskazywało, iż prawo do obniżenia podatku należnego, związanego z nabyciem samochodu innego niż osobowy, przysługuje podatnikom, którzy przedstawią świadectwo homologacji tego pojazdu jako samochodu ciężarowego. Stanowisko to zostało również przedstawione w wyroku z 9 listopada 2001 roku, który stwierdził, iż podstawą określenia rodzaju samochodu jest homologacja fabryczna. Rozporządzenie z 16.12.2000 r., nie dotyczyło transakcji zakupu, najmu lub leasingu samochodu, o ile stosowną umowę zawarto przed 1 stycznia 2001 i jeśli została ona zarejestrowana w odpowiednim urzędzie skarbowym do dnia 31 stycznia 2001 r.

Przepisy podatku od towarów i usług, w zakresie rozliczania podatku VAT samochodów osobowych i ciężarowych okazały się nie dość szczelne. Wskazywały na to, stwierdzane przez pracowników kontroli skarbowej, przypadki wyłudzania zwrotu podatku VAT - czy to na podstawie fikcyjnych świadectw o dokonanych przeróbkach, czy też na podstawie kosmetycznych zmian samochodu, zaledwie symulujących przeróbkę. Dla wykrywania przypadków wyłudzeń podatku od towarów i usług, w połowie 2001 r. Minister Spraw Wewnętrznych i Administracji powołał międzyresortową grupę zadaniową VAN. Do akcji przystąpiła również Najwyższa Izba Kontroli - inspektorzy NIK, przywołując wyrok Sądu Najwyższego, kontrolowali urzędy skarbowe, pod kątem skuteczności w ściąganiu podatku VAT od użytkowników pojazdów.

Ponadto w marcu 2001 roku Ministerstwo Finansów ogłosiło dwa dokumenty: pierwszy - to wykładnia Ministra Finansów dotycząca jednolitej interpretacji przepisów prawa podatkowego w zakresie opodatkowania podatkiem VAT nabywców samochodów osobowych, używanych jako ciężarowe. W myśl tej wykładni uprawnionymi do odliczenia podatku VAT są ci, którzy:

- nabyli samochód osobowy w okresie do dnia 1 stycznia 2001 r., przerobili go samochód ciężarowy i mają to potwierdzone wpisem w dowodzie rejestracyjnym,
- prowadzili lub prowadzą działalność gospodarczą, której charakter wymaga posiadania samochodu ciężarowego (dostawczego),

[384] por. A. Maciejewski": *Osobowa wywrotka*, Rzeczpospolita nr 96 z 24.04.2001r., oraz R. Mastalski, J. Zubrzycki: *Samochód po przeróbkach a VAT*, Przegląd Podatkowy nr 2/2002r., s. 41 Także materiały internetowe: *VAT na samochód ciężarowy* – www.mf.gov.pl

- faktycznie dokonali wymaganej przeróbki samochodu osobowego i mają na to stosowne potwierdzenie stacji kontroli pojazdów, bądź inny dowód [385].

Drugi dokument to wytyczne Generalnego Inspektora Kontroli Skarbowej skierowane do urzędów skarbowych i urzędów kontroli skarbowej w związku z prowadzonymi kontrolami przerabiania samochodów osobowych na ciężarowe. Zgodnie z wytycznymi podatnik może skorzystać z prawa do odliczenia podatku VAT z tytułu nabycia samochodu osobowego, przerobionego następnie na ciężarowy, o ile spełnione zostaną łącznie następujące warunki:

- samochód był używany w ramach prowadzonej przez podatnika działalności gospodarczej,
- dokonane przeróbki są udokumentowane (np. fakturą z warsztatu przerabiającego albo protokołem z oględzin samochodu przez inspektora),
- zmianę kwalifikacji samochodu potwierdza wpis w dowodzie rejestracyjnym pojazdu, dokonany na podstawie zaświadczenia, wystawionego przez stację diagnostyczną [386].

Wytyczne dotyczyły prowadzonych lub zakończonych kontroli oraz postępowań podatkowych. Mówiąc ogólnie, wobec postępowań i kontroli będących w toku - organom skarbowym zalecono, nie kwestionować prawa podatnika do odliczenia VAT, jeśli odliczenie przysługiwało na podstawie przepisów obowiązujących do 31 grudnia 2000 r.

W przypadku zakończenia postępowania podatkowego i wydania decyzji, od której podatnik złożył lub złoży odwołanie do izby skarbowej, urząd skarbowy w trybie art. 226 par. 1 ustawy Ordynacja Podatkowa powinien wydać nową decyzję, która uchyli decyzję zaskarżoną. Podobna zasada dotyczyła postępowań kontrolnych zakończonych wydaniem decyzji i odwołaniem podatnika. W przypadku, zaś wydania decyzji ostatecznej, jeżeli podatnik nie zapłacił wynikającego z decyzji podatku, urząd skarbowy na wniosek podatnika powinien zaległość umorzyć. Jeżeli podatnik należność uiścił, urząd skarbowy powinien poinformować podatnika o możliwości złożenia wniosku o stwierdzenie nadpłaty i wniosek rozpatrzyć pozytywnie. Jeżeli podatnik złożył skargę do NSA, izba skarbowa winna poinformować podatnika o możliwości wycofania skargi i umorzenia zaległości podatkowej.

Brak prawa do odliczenia podatku naliczonego zapłaconego w przypadku nabycia samochodów osobowych, szczególnie przy początkowym podejściu organów podatkowych, by cały naliczony od umowy leasingowej VAT został uiszczony już na początku trwania umowy, powodował, iż leasingobiorcy samochodów osobowych byli w znacznie gorszej sytuacji niż leasingobiorcy innych przedmiotów leasingu. Początkowe koszty umowy

[385] por. Materiały internetowe: *VAT na samochód ciężarowy* – www.mf.gov.pl
[386] por. Tamże

leasingu byłyby tak wysokie, że wystąpiła olbrzymia bariera dla zawierania tego typu umów. Liberalizacja zasad, choć dokonana nie poprzez przepisy podatkowe, ale poprzez pismo Ministra Finansów skierowane do dyrektorów urzędów skarbowych w sprawie zasad naliczania podatku od towarów i usług przy leasingu finansowego – pozwoliła, aby przy pierwszej racie leasingowej zapłacić podatek tylko od sumy części kapitałowej raty leasingowej, a od części finansowej sukcesywnie z każdą ratą leasingową. Warto tu jednak zauważyć, że w sytuacji, gdy podatnik nie miał możliwości dokonywania odliczeń, wskazane było sukcesywne obciążanie podatkiem VAT pełnych rat leasingowych, a nie jak to zaproponował Minister Finansów tylko części finansowej – nie mniej jednak i ten krok świadczył o złagodzeniu podejścia organów podatkowych do umów leasingowych.

Ponadto należy wskazać, iż w przepisach o podatku od towarów i usług istnieje możliwości zaliczania podatku od towarów i usług jako podatek kosztotwórczy, w sytuacji, gdy podatek naliczony VAT jest nieodliczalny od podatku należnego lub niezwrotny. Regulują to szczegółowo przepisy ustawy z dnia 8.01.1993 r o podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowym (Dz. U. Nr 11/93 r. poz.50, art. 25) oraz akty wykonawcze do tej ustawy. Ustawa podaje następujące sytuacje, kiedy naliczony podatek od towarów i usług jest nieodliczalny lub niezwrotny:

- zakup lub dzierżawa lub leasing samochodów osobowych;
- gdy przedmiot leasingu nie będzie służył działalności opodatkowanej VAT (przy częściowym przyporządkowaniu środka trwałego do działalności zwolnionej i opodatkowanej VAT, podatek naliczony jest nieodliczalny w proporcji do części zwolnionej od VAT,
- gdy podatek naliczony VAT jest udokumentowany rachunkiem uproszczonym zamiast fakturą VAT [387].

Należy jednak zaznaczyć, iż z powyższych przepisów mogą skorzystać podatnicy, którzy zawarli umowę leasingu operacyjnego – w ich przypadku nieodliczony podatek VAT stanowi w całości koszty uzyskania przychodu. Natomiast, przy umowach leasingu finansowego, brakowało jasnego podejścia władz podatkowych w kwestii kwalifikacji nierozliczonego podatku VAT. W opinii części izb skarbowych cały nierozliczony podatek VAT należało zaliczyć do kosztów uzyskania przychodu, pozostałe ze względu na przepisy o amortyzacji twierdziły, iż nieodliczony podatek VAT z części kapitałowej raty leasingowej zwiększa wartość początkowa środka trwałego, od którego leasingobiorca dokonuje odpisów

[387] zob. W. Sasin: *Kredyt, leasing czy dzierżawa*, Wyd. Framax Skierniewice 1998, str.64 oraz W. Sasin: *Nowe zasady leasingu*, Wyd. Framax, Skierniewice 2001r., s. 50

amortyzacyjnych, zaś z części finansowej raty leasingowej stanowi koszty uzyskania przychodu [388]. Po 1998 r. upowszechniło się już w całym kraju drugie z zaprezentowanych podejść.

Zestawienie zasad rozliczania podatku VAT w odniesieniu do samochodów osobowych, według zasad obowiązujących przed 26 marca 2002 roku przedstawia poniższa tabela

Tabela 43
Zasady rozliczana podatku od towarów i usług dla umów leasingu samochodów osobowych i innych o dopuszczalnej ładowności do 500 kg obowiązujące przed 26 marca 2002 roku

a) Umowy leasingu finansowego

	LEASINGODAWCA	LEASINGOBIORCA
✓ Od opłat kapitałowych	Należny	Nie podlega rozliczeniu – w myśl przepisów o amortyzacji powiększa wartość początkową ŚT i podstawę naliczania amortyzacji
✓ Od części finansowej	Należny	Nie podlega rozliczeniu – stanowi koszt uzyskania przychodu

b) Umowy leasingu operacyjnego

	LEASINGODAWCA	LEASINGOBIORCA
✓ Od pełnych rat leasingowych	Należny	Nie podlega rozliczeniu – stanowi koszt uzyskania przychodu

Źródło : opracowanie własne

Umowy leasingu, gdzie przedmiotem leasingu są samochody osobowe powodowały również wiele sporów w kwestii rozliczania podatku od towarów i usług, od zakupionych części do samochodu oraz paliwa. Najwięcej kontrowersji powstawało na tle klasyfikacji, od których częściach zamiennych można odliczać podatek VAT, a od których nie. Wykształciło się tu liczne orzecznictwo Naczelnego Sadu Administracyjnego, gdzie zauważa się tendencje, iż początkowo, podatek VAT można było odliczać od zakupu części, bez których samochód nie mógłby prawidłowo działać, a jednocześnie na trwałe związanych z samochodem i tak dla przykładu sąd orzekł, iż nie można odliczać podatku VAT od np. zakupu oleju silnikowego, płynu hamulcowego, koła zapasowego czy wreszcie paliwa (np. wyrok NSA z 2 lutego 1995 r. – syg. Akt S.A./Kr 2193/94). Od 1 kwietnia 1997 roku ograniczenie w sprawie odliczania podatku naliczonego odnosiło się już tylko, do części składowych nabywanych w celu

[388] por. R. Rozwalka, M.Ankiewicz: *Leasing w praktyce, czyli jak zawrzeć bezpieczną umowę leasingu*, Wyd. ZPP Warszawa 2000 r., s. 120-121

wytworzenia samochodów, w pozostałych przypadkach podatnicy uzyskali prawo do odliczania podatku VAT [389].

Począwszy od wejścia w życie nowelizacji ustawy o podatku od towarów i usług tj. od 1 stycznia 2000 roku wyłączono możliwość odliczania podatku VAT od paliw silnikowych benzynowych, a od 1.01.2003 r. również oleju napędowego oraz gazu – wykorzystywanych do napędu samochodów osobowych i innych o dopuszczalnej ładowności do 500 kg (art. 25 ust.1, pkt. 3a ustawy o VAT). Oznacza to, że podatek VAT od zakupu benzyny nie wpływa ani na obniżenie kwoty, ani na zwrot różnicy podatku należnego VAT i w tej sytuacji stanowi koszty uzyskania przychodu w podatku dochodowym[390].

Rok później, bo od 1 stycznia 2001 roku wprowadzono z kolei zakaz odliczenia podatku VAT przy nabyciu samochodów innych niż osobowe, które nie posiadają homologacji producenta lub importera wymaganej dla tego rodzaju samochodów [391].

W drugim okresie badawczym, tj. po wejściu w życie Rozporządzenia Ministra Finansów z 22 marca 2002 roku w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy o podatku od towarów i usług i podatku akcyzowym (Dz.U. nr 27, poz.268), a obowiązującym wobec umów zawartych od 26 marca 2002 roku, *każda umowa leasingu - bez względu czy jest to umowa leasingu operacyjnego czy finansowego - traktowana jest jak umowa o świadczenie usług.* Tym samym ujednolicono podejście w kwestii momentu powstania obowiązku podatkowego, podstawy opodatkowania oraz stawki podatku VAT (patrz punkt 5.2 niniejszej pracy). Natomiast z punktu widzenia zasad rozliczania podatku naliczonego i należnego, nadal istotne jest rozróżnienie umów leasingu na leasing operacyjny i finansowy i tutaj zasady rozliczania obowiązujące po 26 marca są analogiczne jak obowiązujące przed 26 marca 2002 roku (tabela 44). Ustawodawca tłumaczy, iż mimo jednakowego traktowanie umów leasingu operacyjnego i finansowego jak usługa, utrzymanie różnic w zasadach rozliczania podatku naliczonego i należnego jest konieczne i wynika z prawa do dokonywania odpisów amortyzacyjnych. Jeżeli korzystający, na podstawie umowy leasingu finansowego zaliczył pozyskany w ten sposób przedmiot leasingu do swojego majątku i dokonuje odpisów amortyzacyjnych, wówczas podobnie jak to miało miejsce przed 26 marca 2002 roku - ma prawo do zwrotu bezpośredniego z części kapitałowej raty leasingowej, która stanowi spłatę wartości przedmiotu leasingu. Z części finansowej raty leasingowej, przysługuje mu natomiast prawo do zwrotu pośredniego według zasad omówionych powyżej. Z kolei

[389] por. M. Snopczyński: *Opodatkowanie leasingu*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2000r., s. 154
[390] por. M.P. Żyrek: *Leasing w podatkach i księgowości*, Wyd. Difin Warszawa 2002 r., s. 198
[391] por. A. Koleśnik, P. Lipka: *Samochód firmie a podatki*, Gazeta prawna nr 43/2002 (dodatek specjalny) z 1.03.2002r., s.9

korzystający (leasingobiorcy), w ramach umów leasingu operacyjnego, nadwyżkę podatku naliczonego nad należnym deklarują jako podatek do przeniesienia na poczet podatku należnego na następne miesiące [392].

Tabela 44
Zasady rozliczania podatku od towarów i usług dla umów leasingu krajowego po 26 marca 2002r.

a) Umowy leasingu finansowego, w tym także dla samochodów osobowych

	LEASINGODAWCA	LEASINGOBIORCA
✓ od sumy opłat kapitałowych	Należny	Naliczony (do rozliczenia) – zwrot bezpośredni
✓ od części finansowych opłat okresowych	Należny	Naliczony (do rozliczenia – zwrot pośredni

b)Umowy leasingu operacyjnego, w tym także dla samochodów osobowych

	LEASINGODAWCA	LEASINGOBIORCA
✓ od całej raty leasingowej	Należny	Naliczony (do rozliczenia) – zwrot pośredni

Źródło : opracowanie własne

Wejście w życie rozporządzenie z 22 marca 2002 roku w odniesieniu do umów leasingu, gdzie przedmiotem leasingu są inne dobra niż samochody osobowe nie spowodowały zmian w zasadach rozliczania podatku VAT u korzystającego. Natomiast pozytywnie należy ocenić fakt, iż zasady te zostały jednoznacznie zapisane w rozporządzeniu, gdyż wcześniej zasady te podlegały interpretacją i były wykonywane na podstawie różnego rodzaju pism i urzędowych interpretacji Ministra Finansów kierowanych do izb skarbowych.

Należy jednak zauważyć istotną zmianę w ustawie o podatku VAT, polegającą na wydłużeniu terminu zwrotu różnicy podatku naliczonego nad należnym na rachunek bankowy. Przed nowelizacja ustawy o VAT termin ten wynosił 25 dni od złożenia deklaracji podatkowej, obecnie podatnik otrzymuje zwrot nadwyżki podatku VAT w terminie 60 dni od dnia złożenia rozliczenia podatkowego. Jeżeli zasadność zwrotu wymaga dodatkowego sprawdzenia, urząd skarbowy może przedłużyć ten termin do czasu zakończenia postępowania wyjaśniającego. Jeżeli przeprowadzone postępowanie wykaże zasadność zwrotu, wówczas urząd skarbowy wypłaca podatnikowi należną kwotę wraz z odsetkami w wysokości odpowiadającej odsetkom stosowanym w przypadku odroczenia terminu płatności podatku lub jego rozłożenia na raty. Na wniosek podatnika urząd skarbowy jest obowiązany zwrócić różnicę podatku, w ciągu 25 dni od dnia złożenia rozliczenia, gdy kwoty podatku naliczonego, wykazane w deklaracji, wynikają z: faktur dokumentujących kwoty

[392] por. M. Grzybowiska, J. Zubrzycki: *Leasing – zagadnienia podatkowe i rachunkowe*, Wyd. Unimex, Wrocław 2002 r., s.130

należności, które zostały w całości zapłacone bezpośrednio podatnikowi będącemu wystawcą faktury, z uwzględnieniem przepisów art. 13 ust. 1 pkt 1 Prawo działalności gospodarczej lub dokumentów celnych i zostały przez podatnika zapłacone [393].

Warto, jednak pamiętać, że kwota zwrotu podatku od towarów i usług nie może przewyższać kwoty podatku naliczonego wynikającego z faktur, z których należności zostały w całości uregulowane. To samo dotyczy dokumentów celnych, innymi słowy, by otrzymać zwrot nadwyżki VAT naliczonego nad należnym, trzeba będzie najpierw zapłacić swoje należności kontrahentom oraz urzędowi celnemu, zaś VAT z zapłaconych faktur i dokumentów SAD powinien być, co najmniej równy kwocie podatku, o którą ubiega się podatnik.

Powyższa zmiana na gruncie ustawy o podatku od towarów i usług, wydłużająca okres oczekiwania na zwrot nadwyżki podatki, w przypadku umów leasingu może oznaczać pogorszenie płynności finansowej niektórych korzystających, szczególnie przy znacznych kwotach do zwrotu. Wobec takiego wydłużenia okresu zwrotu należy szczególnie pozytywne ocenić zmianę zasad naliczania podatku VAT przy umowach leasingu finansowego.

Duża konkurencja na rynku usług leasingowych, sprawia, że leasing może mieć również zasięg międzynarodowy W odniesieniu do *umów leasingu zagranicznego* zasady rozliczania nadwyżki podatku naliczonego nad należnym również zależą od rodzaju zawartej umowy leasingowej. W umowach leasingu operacyjnego dochodzi do podwójnego podatkowania, stąd podatek VAT płacony jest raz jak przy imporcie towaru - wówczas zapłacony przez podatnika na granicy podatek VAT, jest dla niego podatkiem naliczonym. Obniżenie podatku następuje w rozliczeniu za miesiąc następujący, po miesiącu, w którym powstał obowiązek podatkowy w podatku należnym. Jeżeli u podatnika wystąpi nadwyżka podatku naliczonego nad należnym, leasingobiorca ma prawo do otrzymania jej zwrotu na zasadach zwrotu pośredniego. Pozostałe płatności na rzecz zagranicznego leasingodawcy traktowane są jak import usługi i podlegają ponownie naliczeniu podatku VAT od każdej zapłaconej raty. W myśl art. 19 ustawy o podatku VAT podatek należny od importu usług uważany jest jednocześnie za podatek naliczony i podlega rozliczeniu również na zasadach zwrotu pośredniego[394], czyli przeniesienia nadwyżki do rozliczenia na kolejne miesiące

Zasady rozliczania podatku VAT przy zagranicznych *umowach leasingu finansowego* od 26 marca 2002 roku są analogiczne jak przy umowach leasingu zagranicznego operacyjnego

[393] por. Ustawa z 8 stycznia 1993 r. o podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowym –art. 21, Dz. U. z 2002 r., Nr 19, poz. 185 z póź. zm.
[394] por. Tamże, 148

i tu również wystąpi podwójne opodatkowanie umowy leasingu. Różnica polega na tym, że korzystający przy umowach finansowych, w razie wystąpienia nadwyżki podatku naliczonego nad należnym, ma prawo do otrzymania jej zwrotu na zasadach „zwrotu bezpośredniego", czyli na rachunek bankowy.

Z analizy rozporządzeń (zarówno w brzmieniu z 1997 roku czy 1999 roku oraz obecnego 22 marca 2002 roku) wynika, iż przedmioty oddane do używania na podstawie podatkowej umowy leasingu każdego typu są u finansującego zawsze kwalifikowane jako „środki trwałe podlegające amortyzacji" (mimo, że przy leasingu finansowym tych odpisów fizycznie nie dokonuje). Oznacza to, że to finansującemu zawsze przysługuje prawo do zwrotu nadwyżki podatku naliczonego nad należnym bezpośrednio na rachunek bankowy, nawet wówczas, gdy przedmiotem leasingu są samochody osobowe (pod warunkiem, że posiadają homologacje producenta), co było nie dopuszczalne przed 26 marca 2002 r.

Niezwykle istotne zamiany na gruncie podatku od towarów i usług, i to zarówno dla korzystających jak i finansujących, zaszły przede wszystkim w odniesieniu do samochodów osobowych i innych o dopuszczalnej ładowności do 500 kg. W myśl § 10 rozporządzenia z 22 marca 2002 roku korzystającemu nie przysługuje prawo odliczania podatku od towarów i usług z tytułu raty leasingowej i innych odpłatności określonych w umowie leasingu, jeżeli przedmiotem tej umowy jest samochód osobowy lub inny samochód o dopuszczalnej ładowności do 500 kg nieposiadający homologacji producenta lub importera [395]. Jeżeli więc samochód posiada homologacje podatek od towarów i usług, podlega rozliczeniu tak jak inne przedmioty leasingu (tabela 44). Jeśli jednak samochód, nie posiada homologacji wówczas, kwota podatku naliczonego od raty nie podlega odliczeniu od podatku należnego i stanowi dla niego koszt uzyskania przychodu, z wyjątkiem umowy leasingu finansowego, kiedy to nieodliczony podatek VAT powiększa wartość środka trwałego.

Kolejna istotną zmianą dla stron transakcji leasingowych jest zmiana art. 25 ust.1,pkt. 2 ustawy o VAT, określającego zakaz obniżania kwoty podatku należnego o podatek naliczony w przypadku nabycia samochodów osobowych i innych o dopuszczalnej ładowności do 500 kg. Ustawodawca nowelizując ten artykuł rozszerzył zakres wyjątków od tego zakazu, dopuszczając możliwość odliczania podatku VAT od samochód oddanych w odpłatne używanie na podstawie umów leasingu tych samochodów, jeśli stanowi to przedmiot działalności podatnika. W świetle tej zmiany, finansujący nabywając samochody osobowe i inne o ładowności do 500 kg, w przypadku ich oddania do odpłatnego użytkowania

[395] por. A. Korczyn: Leasing na nowych zasadach, Wyd. Sigma, Skierniewice 2003r., s. 68

na podstawie umów leasingu (bez względu na rodzaj leasingu) ma prawo do obniżenia podatku należnego o podatek naliczony przy nabyciu tych samochodów oraz żądania zwrotu bezpośredniego nadwyżki podatku VAT, pod warunkiem, że samochód posiada homologacje producenta lub importera wymagana dla tego typu samochodu (§ 10 rozporządzenia z 22 marca 2002 r.).

Powyższe zmiany są niezwykle istotna dla korzystających, gdyż zwiększają atrakcyjność leasingu samochodów osobowych. Zgodnie z przepisami obowiązującymi przed 26 marca 2002 roku - w sytuacji, gdy finansujący nie miał prawa do odliczenia podatku VAT, podatek ten zwiększał wartość początkową samochodu jako środka trwałego i jednocześnie zwiększał podstawę naliczenia podatku VAT przy wystawieniu faktury na rzecz korzystającego. Tym samym dochodziło do sytuacji naliczania i płacenia „podatku VAT od wcześniej nieodliczonego podatku VAT", co powodowało wzrost kosztów leasingu i ograniczyło zainteresowanie leasingiem. Biorąc pod uwagę fakt, iż na gruncie podatku dochodowego również funkcjonowały ograniczenia w postaci m.in.: limitowania wysokości zaliczania odpisów amortyzacyjnych oraz kosztów ubezpieczeń do kosztów uzyskania przychodów, zainteresowanie leasingu samochodów osobowych było niewielkie. Kraj nasz stanowił ewenement nie tylko w Europie, ale na skalę światową. Udział samochodów osobowych w łącznej wartości leasingowych środków trwałych wahał się w Polsce w latach 1992-2000 od 0,2-0,5%, podczas gdy w krajach Unii Europejskiej samochody osobowe stanowią blisko 35%, zaś na Węgrzech blisko 62% wartości wszystkich leasingowanych środków trwałych[396].

Wyniki po I półroczu 2002 r. wskazywały, iż po dwuletnim okresie kurczenia się, rynek leasingowy zaczął się ponownie ożywiać (co przedstawia rysunek 20), a tendencja ta utrzymuje się nadal. W 2003 r. odnotowano dalszy wzrost wartości transakcji leasingowych, z 7,8 mln zł w 2002 r. do blisko 11,1 mln zł w 2003 roku, co oznacza wzrost o ponad 40%.

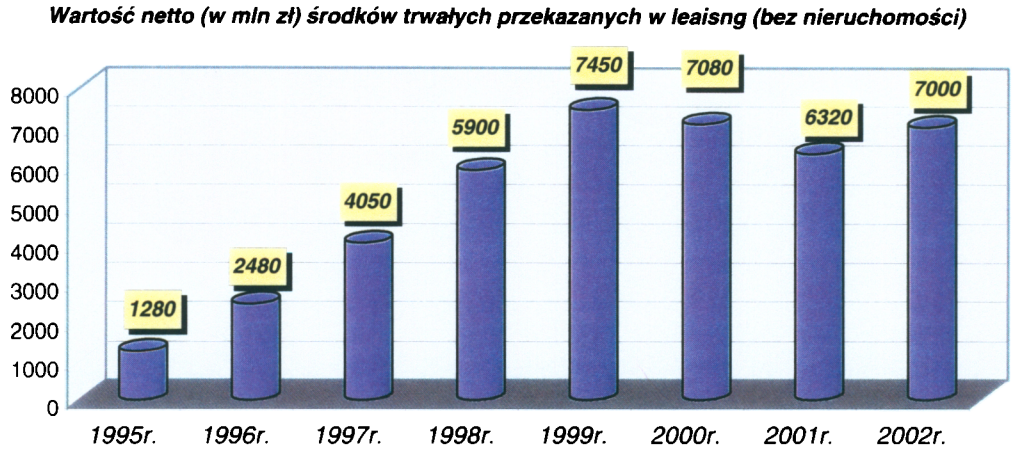
Najbardziej znaczącą zmianą jest wzrost leasingu samochodów osobowych, który do 2000 roku nigdy nie przekroczył 1 proc. obrotów na rynku, natomiast już w roku ubiegłym wzrósł do 3,1 proc., aby w I połowie br. osiągnąć 8,3 proc (tabela nr 45). Jak wskazują firmy leasingowe oraz korzystający z leasingu jest to pozytywny skutek zmian regulacji w prawie podatkowym dotyczącym leasingu samochodów osobowych (ustawa z 6 września 2001). Związek Przedsiębiorstw Leasingowych zrzeszająca firmy leasingowe szacuje, że jeszcze w tym roku udział samochodów osobowych w rynku leasingowym przekroczy 10 % i będzie charakteryzował się stałą tendencją wzrostową [397].

---

[396] *Rocznik statystyczny „Leasing Yoorbokk 2000 rok", s. 234*

[397] por. A. Wo. *Więcej chętnych na samochody osobowe* „Rzeczpospolita" 5.09.2002r. ,s. 13

Rysunek 20
Rozwój rynku leasingowego w Polsce w latach 1995-2002



Źródło: opracowanie na podstawie danych Konferencji Przedsiębiorstw Leasingowych

Tabela 45
Wartość netto przedmiotów przekazanych w leasing, z uwzględnieniem wartości samochodów osobowych i środków transportu drogowego w Polsce w latach 1999-I pół. 2002 roku

ROK	1999		2000		2001		I pół. 2002	
	w mln złotych	udział w %	w mln złotych	udział w %	w mln złotych	udział w %	w mln złotych	udział w %
Ogólna wartość netto przedmiotów przekazanych w leasing	**7450**	x	**7080**	x	**6320**	x	**3350**	x
Wartość netto samochodów osobowych oddanych w leasing	*21,38*	0,3	*25,67*	0,4	*195*	3,1	*280*	8,3
Wartość netto środków transportu drogowego oddanych w leasing	*2989,97*	40,1	*3145,55*	44,4	*3182*	49,5	*1820*	54,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie statystyk Związku Przedsiębiorstw Leasingowych w Polsce www.leasepol.com.pl

W porównaniu do krajów Unii Europejskiej rynek leasingu samochodów osobowych wciąż jest jednak mało rozwinięty. W krajach tych przeciętnie 35 proc. pojazdów jest leasingowanych, natomiast w poszczególnych krajach udział procentowy leasingowanych samochodów osobowych waha się w przedziale od 19,4% we Włoszech do 52 % w Irlandii.

Analizując tabele 46, warto zauważyć, iż wśród krajów, które 1.05.2004 r. staną się członkami Unii Europejskiej, w analizowanym okresie widoczny jest kilkakrotnie (od 3 do 8-razy) większy udział leasingowanych samochodów osobowych w ogólnej wartości netto leasingowanych przedmiotów trwałych. Polska na tle 4 innych krajów wchodzących z nami,

w struktury Unii Europejskiej ma wciąż bardzo niski udział leasingu samochodów osobowych zaledwie 9, 5% w 2003 r. wobec 62,5% na Węgrzech, czy 65,2% na Cyprze.

Tabela 46

Udział procentowy leasingu samochodów osobowych i środków transportu drogowego w ogólnej wartości netto przedmiotów oddanych w leasing na przykładzie wybranych krajów UE oraz krajów wstępujących do UE w latach 1999- 2001r.

KRAJ	1999		2000		2001	
	Leasing Środki transportu drogowego (w %)	**Leasing samochodów osobowych (w %)**	Leasing Środki transportu drogowego (w %)	**Leasing samochodów osobowych (w %)**	Leasing Środki transportu drogowego (w %)	**Leasing samochodów osobowych (w %)**
WYBRANE KRAJE UNII EUROPEJSKIEJ						
Irlandia	13,1	**52,4**	18,0	**52,0**	18,0	**52,0**
Hiszpania	7,5	**27,4**	7,4	**51,2**	5,6	**50,2**
Wielka Brytania	9,7	**35,8**	11,4	**28,0**	14,2	**30,1**
Francja	21,3	**23,3**	27,6	**17,8**	28,4	**20,4**
Niemcy	10,6	**51,0**	9,6	**53,2**	8,0	**50,7**
WYBRANE KRAJE, KTÓRE STANĄ SIĘ CZŁONKAMI UNII EUROPEJSKIEJ 1.05.2004R.						
Polska	51	**0,3**	54,5	**0,5**	50,3	**3,1**
Czechy	25,3	**50,2**	28,1	**48,7**	29,6	**47,1**
Węgry	32,5	**54,5**	25,7	**58,4**	21,9	**62,5**
Słowacja	15,7	**58,6**	b.d.	**b.d.**	24,4	**46,0**
Cypr	9,7	**68,5**	11,9	**60,9**	11,9	**65,2**

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych LEASEUROPA – www.leaseuropa.org

Przedstawiciele firm leasingowych skupionych w ramach Związku Przedsiębiorstw Leasingowych zakładają, że w najbliższych latach w Polsce, wśród umów leasingu samochodów, będzie dominował leasing operacyjny, gdzie wartość końcowa pojazdu jest relatywnie wysoka, a klient po zakończeniu umowy leasingu rezygnuje z opcji zakupu samochodu. Tak funkcjonuje leasing w Austrii i w Niemczech i jest on korzystny szczególnie dla osób, które mają regularne wpływy i co 2-3 lata zmieniają samochód, aby jeździć bezawaryjnie. W przypadku wpłaty wstępnej na poziomie 10 % i ustaleniu wartości końcowej na poziomie 30 %, rata leasingowa samochodu o wartości 30 tys. zł według symulacji firm leasingowych wynosi około 800-850 zł, czyli nie będzie mniejsza niż w przypadku kredytu bankowego. Warunki nie mogą być lepsze, ponieważ większość firm leasingowych też korzysta z kredytów. Natomiast w Niemczech i Austrii tego typu usługa leasingu konsumenckiego zyskała popularność dzięki niskiej kwocie do zapłacenia co miesiąc

i wysokiej, sięgającej 40-50 proc. wartości końcowej. Do takiego modelu leasingu dążą już niektóre spośród działających w Polsce firm leasingowych m.in.:. Volksbank Leasing [398].

Z leasingiem samochodów wiąże się również kwestia ewentualnych odszkodowań związanych ze szkodą i naprawą powypadkową. Kwestia ta przed 26 marca 2002 roku budziła sporo kontrowersji i często byłą przedmiotem postępowań przed Naczelnym Sądem Administracyjnym i Sądem Najwyższym. Obecnie obowiązujące przepisy (tj. art. 25 ust. 1 ustawy o podatku VAT oraz art. 23 ust. 1 pkt 48 updof i art.16 ust.1 pkt 50 updop) wskazuje jednoznacznie, że koszty poniesione na naprawę powypadkowa samochodu objętego ubezpieczeniem dobrowolnym „Autocasco" należy uznać za koszty uzyskania przychodu i wówczas podatnik VAT ma prawo do odliczenia podatku naliczonego z wystawionych na niego, faktur z tytułu remontu (naprawy) samochodu, zaś otrzymane odszkodowanie należy mu się do wysokości należności netto, z tychże faktur. Jeżeli natomiast samochód nie jest objęty ubezpieczeniem autocasco, wówczas wydatki na naprawę samochody nie mogą zostać uznane do k.u.p. i podatnik nie będzie mógł odliczyć podatku VAT związanego z naprawą samochodu, a także nie otrzyma odszkodowania, skoro samochód nie był ubezpieczony.

Warto, również zauważyć, iż omawiane rozporządzenie regulujące zasady opodatkowanie umów leasingu w Polsce weszło w życie 26 marca 2002 r. i obowiązuje wobec umów zawartych po tej dacie. Nie mniej jednak, w celu uniknięcia podwójnego opodatkowania podatkiem VAT, w rozporządzeniu (§ 70 ust. 4) zawarto zapis, iż „zwalnia się od podatku VAT usługi leasingu wykonywane na podstawie umów zawartych przed dniem wejścia w życie rozporządzenia w stosunku, do których podatek został rozliczony jak od sprzedaży"[399]. Zapis ten wzbudził sporo kontrowersji. Zdaniem części izb skarbowych, po wejściu w życie analizowanego rozporządzenia, należało po raz drugi rozliczyć obowiązek podatkowy od usług leasingu finansowego wykonany przed 26 marca 2002 r. a rozliczony jednorazowo w momencie zawarcia umowy. Tym samym, leasingobiorcy składając deklaracje VAT-7 winni po raz drugi ująć wartość świadczonych usług leasingu wpisując kwotę świadczenia przewidzianą w umowie do pozycji „sprzedaż zwolniona". Sprawę rozwiązano poprzez wydanie urzędowej interpretacji Ministra Finansów skierowanej do dyrektorów izb skarbowych i urzędów kontroli skarbowej. Zgodnie z interpretacją, zwolnione z podatku VAT są raty leasingowe w umowach leasingu finansowego, fakturowane po 26 marca 2001 roku, u tych podatników, którzy zapłacili podatek VAT od całej wartości

[398] por. Europejski Fundusz Leasingowy - materiały internetowe dostępne www.efl.pl
[399] por. K. Tomaszewski: *Podatek naliczony od poszczególnych rat*, Gazeta prawna nr 131 z 9.07.2002r., s. 16

umowy w momencie zawarcia umowy i nie należy ich ponownie wykazywać w deklaracji VAT-7 [400].

Omówione powyżej zasady opodatkowania i rozliczania podatku VAT zilustrowane zostały przykładami, z zachowaniem podziału na umowy leasingu operacyjnego i finansowego według stanu przed i po 26 marca 2002 roku. Odrębnie przedstawione zostały zasady opodatkowania i rozliczania podatku VAT dla leasingu samochodów osobowych, w ujęciu według stanu przed i po 26 marca 2002 roku – studium przypadków, ze względu na rozpiętość rachunkową przykładów dołączono do aneksu (załącznik 9).

Analiza przypadków składających się na studium przypadków pozwala pozytywnie ocenić dokonane zmiany na gruncie podatku VAT, poprzez równe traktowanie umów leasingu operacyjnego i finansowego. Z założeń konstrukcji podatku od towarów i usług, nie jest to podatek kosztotwórczy. W przypadku umów leasingowych, oceniając wpływ podatku VAT na atrakcyjność leasingu należy wskazać, iż jest to czynnik, który przede wszystkim wpływa na płynność finansową leasingobiorców. Wysokie obciążenia podatkiem VAT przy leasingu finansowym traktowanym przed 26 marca 2002 r. na równi ze sprzedażą towarów (załącznik 9, przykład 2 – punkt a) stanowiły swoistą barierę zawierania tego typu umów. Aby jednorazowo uregulować podatek VAT od sumy płatności leasingowych firmy niejednokrotnie musiały zaciągać kredyt obrotowy. Zwrot należnej nadwyżki podatku VAT następował po pewnym czasie, tym samym u wielu leasingobiorców spadała płynność finansowa firmy. Taki stan rzeczy niewątpliwie powodował wzrost kosztów kontraktów realizowanych poprzez leasing. Aktualnie obowiązująca regulacja wprowadzając zasadę, ze podatek przy leasingu finansowym ma być naliczany od poszczególnych rat leasingowych (załącznik9, przykład 2 – punkt b), a nie od ich sumy, może oznaczać dla części leasingobiorców „potanienie leasingu".

Duże znaczenie dla rozwoju rynku leasingowego i wzrostu wykorzystania leasingu jako źródła finansowania inwestycji mają zmiany zasad rozliczania podatku VAT w odniesieniu do leasingu samochodów osobowych. Obowiązujące przed 26 marca 2002 roku zasady uczynił leasing samochodów osobowych praktycznie nieopłacalny, gdyż ani finansujący ani korzystający nie mieli prawa do odliczenie naliczonego podatku VAT. Konsekwencją takiego stanu, była zawyżona podstawa naliczenie podatku VAT przy leasingu (załącznik 9 - porównaj zestawienie różnic dla przykładu 3 i 4 – punkty a i b). Dodatkowo, biorąc pod uwagę fakt, iż korzystający nie mógł rozliczyć naliczonego i zapłaconego podatku VAT,

[400] por. M. Rybicki: *Do VAT-7 wpisujemy raz*, Gazeta prawna nr 214 z 5.11.2002r., s. 5

a jedynie zaliczyć go do kosztów uzyskania przychodu pogarszała się jego płynność finansowa i często poziom zadłużenia. Ocena możliwość zaliczania nierozliczonego podatku od towarów i usług do kosztów uzyskania przychodów (k.u.p.) zależy od sytuacji podatnika – jeżeli podatnik wykazuje stratę, wówczas zaliczenie podatku VAT do k.u.p. jeszcze bardziej pogłębia jego stratę. Jeśli, zaś podatnik osiąga dochód, wówczas zaliczenie podatku VAT do k.u.p. pozwala obniżyć podstawę naliczania podatku dochodowego i osiągnąć oszczędności podatkowe.

Znowelizowane przez Sejm uregulowania prawne na gruncie podatków dochodowych oraz rozporządzenie z 22 marca 2002 roku, po latach uczyniły leasing samochodów osobowych opłacalnym i zmiany te należy ocenić pozytywnie. Regulacja na gruncie podatku VAT, przede wszystkim wyeliminowała, występujące przez lata dwukrotne "ovatowanie" przedmiotu leasingu (raz w cenie pojazdu, raz w poszczególnych opłatach leasingowych), ale przyniosła również korzyści dla korzystających, do których należy przede wszystkim fakt, iż wszystkie opłaty leasingowe naliczane są od wartości netto przedmiotu leasingu, a nie jak do tej pory od jego wartości brutto, co oznacza znacznie tańszy leasing (załącznik 9 – porównaj zestawienie różnic dla przykładu 3 i 4 – punkt a i b) Ponadto regulacja ta pozwala rozliczać podatek naliczony na zasadach analogicznych jak przy innych przedmiotach umów leasingu. W razie wiec powstania nadwyżki podatku naliczonego nad należnym - korzystający ma prawo do bezpośredniego (przy leasingu finansowym) lub pośredniego (przy leasingu operacyjnym) zwrotu tej nadwyżki, co oznaczać może poprawę jego płynności (szczególnie przy zwrocie bezpośrednim środków pieniężnych na rachunek bankowy) i zmniejszenie poziomu zadłużenia podatkowego w kolejnych miesiącach (przy pośrednim zwrocie nadwyżki VAT).

Natomiast analiza regulacji pod względem atrakcyjności leasingu zagranicznego wskazuje, iż w porównaniu z leasingiem krajowym (mimo, iż stopy procentowe dla kredytów w Polsce są wyższe niż w krajach Unii Europejskiej) jego opłacalność jest znacznie niższa. Decyduje o tym przede wszystkim fakt, iż przy leasingu zagranicznym dochodzi do podwójnego opodatkowania umów leasingowych – raz jako import usług (przy dopuszczeniu lub czasowej odprawie przedmiotu leasingu na granicy) oraz później każdorazowo przy dokonywaniu płatności rat leasingowych na rzecz zagranicznej firmy leasingowej - jako importu usługi. Zasady obowiązujące od 26 marca 2002 r. dotyczą zarówno umów leasingu operacyjnego jak i finansowego. Wcześniej podwójne opodatkowanie dotyczyło jedynie zagranicznych umów leasingu operacyjnego. Ponadto przy ocenie umów leasingu

zagranicznego, należy również brać pod uwagę wahania kursów walut, które dodatkowo stanowią czynnik obniżający atrakcyjność leasingu zagranicznego.

Analiza zasad opodatkowania leasingu podatkiem VAT w latach 1993 – 2003 przedstawiona w niniejszym rozdziale pozwala zauważyć, iż opodatkowanie podatkiem od towarów i usług umów leasingu, obowiązujące przed 26 marca 2002 roku było niejednoznaczne, niejednolite i wywoływało wiele komplikacji oraz sporów wynikających z różnych interpretacji i orzeczeń sądowych. W odniesieniu do umów leasingu zawieranych w kraju, szczególnie dużo komplikacji napotykali podatnicy zawierający umowy leasingu samochodów osobowych oraz umowy leasingu finansowego, gdzie szereg kontrowersji wiązało się z ustaleniem momentu powstania obowiązku podatkowego i podstawy opodatkowania oraz. Z kolei, przy umowach leasingu zagranicznego na szereg utrudnień wystawieni byli podatnicy zawierający umowy leasingu operacyjnego, ze względu na konieczność uzyskiwania pozwoleń na czasową odprawę przedmiotu leasingu oraz podwójne opodatkowanie tego typu transakcji. Sytuacja ta nie sprzyjała zainteresowaniu leasingiem i stanowiła wręcz hamulec rozwoju tego rynku.

Niejasne, niespójne przepisy podatkowe, różnorodne orzeczenia i interpretacje, znacznie podnosiły ryzyko narażenia się na kwestionowanie poprawności rozliczeń przez organy podatkowe. W razie zakwestionowania rozliczeń przez organy podatkowe narażało to podatników na znaczne sankcje finansowe wynikające z zaległości podatkowych, płacenia odsetek podatkowych i kar przewidzianych w Ordynacji podatkowych.

Dla firm korzystających z leasingu, podatek od towarów i usług jest elementem, który ma decydujące znaczenie dla ich płynności finansowej. Przy regulacjach obwiązujących przed 26 marca 2002 roku wobec umów leasingu finansowego, często dochodziło do sytuacji, w której aby uregulować w terminie zobowiązanie podatkowe, leasingobiorcy musieli zaciągać kredyt, mimo ze wykazywali nadwyżkę podatku naliczonego nad należnym. W myśl przepisów podatku od towarów i usług, „zwrot nadwyżki VAT-u" następował po określonym w prawie terminie (w ciągu 25 dni od złożenia deklaracji rozliczeniowej VAT). Koszty takiego kredytu siłą rzeczy wpływały na koszty kontraktów związanych z leasingiem. Biorąc pod uwagę fakt, iż w myśl aktualnych regulacji wydłużono okres oczekiwania (z 25 do 60 dni) na zwrot nadwyżki podatku od towarów i usług, należy szczególnie pozytywne ocenić zmiany wprowadzone w odniesieniu do umów leasingu finansowego, gdzie podatek jest naliczany sukcesywnie od poszczególnych rat leasingowych, a nie jak w latach wcześniejszych jednorazowo przy pierwszej płatności leasingowej.

Aktualnie obowiązujące rozwiązania, mogą przyczynić się do poprawy płynności finansowej korzystających z leasingu oraz przy leasingu operacyjnym sprzyjają spadkowi poziomu zobowiązań podatkowych w następnych miesiącach. W przypadku niektórych podatników, którzy wcześniej musieli zaciągać kredyt dla uregulowania zobowiązania podatkowego, można tu również mówić o „potanienie leasingu".

Generalnie, nową regulację obowiązującą wobec umów leasingowych zawartych po 26 marca 2002 roku należy ocenić pozytywnie. Przepisy rozporządzenia jednoznacznie rozstrzygnęły zasady opłacania podatku od towarów i usług przy umowach leasingu. Regulacja w nowym kształcie stała się znacznie jaśniejsza dla stron transakcji leasingowej. Wyjaśniono w niej szereg kontrowersji, dotyczących w szczególności momentu powstania obowiązku podatkowego i podstawy opodatkowania w leasingu finansowym, czy zasad rozliczania podatki VAT - niwelując problemy sporne występujące we wcześniejszych latach. Szkoda tylko, że zapisanie tych zmian dokonano dopiero w 2002 roku, skoro tożsame z obecnym unormowaniem np. powstania momentu obowiązku podatkowego czy podstawa opodatkowania w leasingu, powinno w myśl części orzeczeń NSA, obowiązywać również przed 26 marca 2002 r. Niestety praktyka organów podatkowych przed 26 marca 2002 roku była inna niż prezentowane orzeczenia i uległa zmianie dopiero od marca 2002 roku.

Z drugiej strony, nie można tu powiedzieć, że regulacja ta jest prosta, chociażby z tego względu, że ustawodawca doprowadził do powstania skomplikowanych zasady rozliczenia podatku VAT przy umowach leasingu zagranicznego (podwójne opodatkowanie umów), przeciwnie do niektórych krajów Unii Europejskiej. Ponadto nadal poza regulacją ustawową pozostały np. kwestia refakturowania kosztów ubezpieczenia, czy rozliczania podatku VAT naliczonego od przerzuconego na leasingobiorcę podatku od nieruchomości czy podatku od środków transportu – kwestie te powinny zostać uregulowane ustawowo, by zapewnić stronom transakcji leasingowej pewność dokonywanych rozliczeń podatkowych.

Ponadto dla podatników niezbędna jest stabilność przepisów podatkowych. Natomiast, mimo trwających jeszcze prac legislacyjnych nad zmianami w podatku VAT, Ministerstwo Finansów w lutym 2004 r. ogłosiło, iż podatnik od 1.05. 2004 r. będzie mógł odliczyć jedynie 50% podatku, ale nie więcej niż 3.000 zł na jeden samochód. Oznacza to, że od każdej raty leasingowej możliwe będzie odliczenie tylko połowy naliczonego podatku VAT, choć nie więcej niż 3 tys. zł. Rozwiązanie takie oznaczać może ponowne zahamowanie rozwoju leasingu samochodów osobowych w Polsce i należy, zdaniem autorki ocenić negatywnie.

ROZDZIAŁ VI

INNE FORMY OBCIĄŻEŃ FISKALNYCH LEASINGU I ICH WPŁYW NA OPŁACALNOŚĆ LEASINGU

5.1 Cło i podatek akcyzowy jako czynniki kształtujące opłacalność leasingu zagranicznego

Rozwój usług leasingowych po 1989 roku oraz otwarcie granic dla współpracy gospodarczej także w dziedzinie usług finansowych spowodował wzrost zainteresowania leasingiem międzynarodowym. Firmy leasingowe korzystają z rynku zagranicznego, na którym zaopatrują się w poszukiwane przez potencjalnego korzystającego (leasingobiorcę) maszyny i urządzenia, linie technologiczne itd.

Leasing jako odpłatne korzystanie z określonych środków trwałych realizowane w skali międzynarodowej, oprócz warunków wynikających z konkretnej umowy leasingu, podlega zasadom określonym przez polskiego prawo, szczególnie w zakresie podatku akcyzowego i cła. W myśl ustawy z 9 stycznia 1997 r. Kodeks celny (Dz. U. Nr 23, poz. 117 z póź,. zm.) środki produkcji i środki transportu (z wyłączeniem samochodów osobowych), które zostały wynajęte, wydzierżawione lub oddane w użytkowanie w celu prowadzenia z ich wykorzystaniem działalności gospodarczej mogą być objęte procedurą „czasowego przywozu na polski obszar celny".

Przed 1997 rokiem warunkiem dokonania odprawy czasowej było uzyskanie pozwolenia z Ministerstwa Gospodarki. Nowy kodeks celny wprowadził w tej kwestii zmiany. Pozwolenie Ministra Gospodarki zostało zastąpione przez pozwolenie na wspomnianą procedurę, wydawane przez urząd celny na wniosek osoby, która ma użytkować towar lub organizować ich użytkowanie (art.145 paragraf 2 kodeksu celnego). Pozwolenie takie zawiera wszystkie niezbędne ustalenia stosowane przy odprawie czasowej dla leasingowanych towarów (m.in.: organ celny wyznacza termin, w którym towary przywożone powinny zostać powrotnie w ywiezione l ub otrzymać nowe przeznaczenie celne). Pozwolenie na dokonanie czasowej odprawy celnej uzyskuje się poprzez złożenie stosownego wniosku z 30-dniowym wyprzedzeniem, dokonując opłaty za wydanie pozwolenia [401]. Do wniosku należy dołączyć dokumenty potwierdzające cel przywozu towaru.

---

[401] zob. W. Gołubowski: *Leasing międzynarodowy – przepisy celne,* Prawo Przedsiębiorcy Nr 46 z 1997 rok, s.32

Pozwolenie czasowe określa termin, w którym towar może przebywać na polskim obszarze celnym. W myśl Kodeksu celnego termin ten nie może przekroczyć 2 lat, licząc od dnia przyjęcia zgłoszenia celnego. Organ celny może z uzasadnionej przyczyny, na wniosek osoby, której sprawa dotyczy, przedłużyć termin, jednak wniosek ten winien być złożony przed upływem wyznaczonego terminu.

Do zgłoszenia celnego o objęciu przedmiotu leasingu procedurą odprawy czasowej należy dołączyć:

- fakturę;
- deklaracje wartości celnej;
- dokument potwierdzający pochodzenie towaru;
- potwierdzenie złożenia zabezpieczenia kwoty wynikającej z długu celnego, jeżeli zostało złożone;
- zaświadczenia o nadaniu REGON oraz NIP;
- pozwolenie z urzędu celnego na korzystanie z procedury czasowej [402].

Odprawie czasowej, podlegają przedmioty zagranicznego leasingu operacyjnego i finansowego, gdzie opcja zakupu przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy może zostać wypowiedziana. Natomiast przy umowach leasingu finansowego, gdzie nie przewidziano możliwości wypowiedzenia umowy leasingu, przedmiot leasingu podlega procedurze dopuszczenia go do obrotu na polskim obszarze celnym.

Odprawa czasowa dotycząca leasingu może być odprawą z:

- całkowitym zwolnieniem z cła - jeśli przedmiotem leasingu są rzeczy zwolnione przez Ministra Finansów z cła na podstawie odrębnych przepisów lub
- częściowym zwolnieniem od cła - co oznacza, że osoba korzystająca z procedury nie musi składać zabezpieczenie pełnej kwoty cła, lecz wnosi „za każdy rozpoczęty miesiąc stosowania tej procedur 3% kwoty cła, które miałoby być uiszczone za te towary, gdyby zostały dopuszczone do obrotu w dniu, w którym zostały objęte procedurą odprawy czasowej. Należność obliczana jest za cały okres objęcia towaru procedurą i pobierana w ratach miesięcznych płatnych z góry za każdy miesiąc" [403].

Naruszenie zasad realizacji procedury wynikającej z Prawa celnego lub pozwolenia, albo też złożenie wniosku o uznanie jej za odprawę ostateczną spowoduje powstanie długu celnego, a wiec wszystkie nieuiszczone opłaty (zwłaszcza pozostała kwota cła) staną się wymagalne. Wysokość cła określona jest w polskiej taryfie celnej.

---

[402] M.P. Zyrek: *Leasing w podatkach i księgowości*, Wyd. Difin, Warszawa2002r., s. 239
[403] por. Ustawa z dnia 9.01.1997 r. Kodeks celny, Dz. U. Nr 23, poz.117, oddział 6, art.149

Przykład 1

Korzystający zawarł umowę leasingu operacyjnego z niemiecką firma leasingowi na okres 24 miesięcy. Przedmiotem leasingu jest maszyna do produkcji okien PCV o wartości celnej 260.000 zł. Stawka celna dla tego towaru 20 %. Korzystający uzyskał zgodę w polskim urzędzie celnym na objecie towaru procedurą czasową.

Procedura obliczenia cła z tytułu objęcia towaru procedurą odprawy czasowej z częściowym zwolnieniem z cła

✓ Zgodnie z art. 149 Kodeksu celnego należy wnieść opłatę w wysokości 3% kwoty cła przypadającego przy odprawie ostatecznej za każdy rozpoczęty miesiąc.

1. Cło należne gdyby towar objęty został procedura dopuszczenia do obrotu

   260.000 zł x 10 % = 26.000 zł

2. Cło należne z tytułu objęcia towaru procedura odprawy czasowej

   (3 % x 24 m-ce) = 72% x 26.000 zł = 18.720 zł

3. Obliczenie podatku należnego VAT (wartość celna + należne cło przy procedurze ostatecznej)

   (260.000 + 26.000) x 22% = 62.920 zł

4. Należności celne i podatkowe z tytułu objęcia towaru procedurą celną z częściowym zwolnieniem z cła => cło z procedury odprawy czasowej + podatek VAT

   18.720 zł + 62.920 zł = 81.640 zł

Źródło: opracowani własne na podstawie przepisów ustawy Kodeks celny i ustawy o podatku od towarów i usług oraz podatek akcyzowy

Zapłata cła wynikającego z odprawy czasowej lub procedury dopuszczenia przedmiotu leasingu do obrotu na polskim obszarze celnym to nie jedyne obciążenie fiskalne. W ramach dokonania odprawy celnej wymagane jest również zapłacenie podatku VAT oraz przy niektórych rodzajach dóbr także podatku akcyzowego. Podatek od towarów i usług, płacony jest od podstawy opodatkowania, do której wlicza się wartość celną oraz kwotę cła, jeśli są to wyroby nieakcyzowe. W przypadku wyrobów objętych akcyzą podstawę opodatkowania VAT stanowi wartość celna, kwota cła oraz podatek akcyzowy.

Przepisy prawne dotyczące podatku akcyzowego zawarte są w ustawie z 8 stycznia 1993r. o podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowym (Dz. U nr 11, poz. 50 z póź,. zm.). Podatkiem tym objęte są towary wymienione w załączniku do wyżej wymienionej ustawy. Niektóre towary objęte zakresem przedmiotowym tego podatku mogą stanowić przedmiot umów leasingu. Do towarów takich można zaliczyć np.:

- Pojazdy samochodowe i inne pojazdy mechaniczne przeznaczone do przewozu osób oraz samochody osobowo-towarowe (kombi) i samochody wyścigowe – stawka akcyzy zależy tu od pojemności silnika
- Zestawy sprzętu elektronicznego składające się z odbiornika telewizyjnego, magnetowidu,

odtwarzaczy i kamer wideo, których cena (wartość celna przewyższa równowartość 1.700 €, odbiornika telewizyjnego i kamer wideo, których cena (wartość celna) jest wyższa niż równowartość 1.350 € lub odbiornika telewizyjnego, magnetowidu i odtwarzacza jeżeli cena (wartość celna) przekracza 1.100 € .

- Jachty pełnomorskie, których cena jest wyższa od równowartości 2.400 €
- Specjalistyczne wyposażenie obiektów działalności rozrywkowej np. urządzenia do prowadzenia gier losowych, zakładów wzajemnych, urządzenia losujące, elektroniczne maszyny i urządzenia do gry [404].

Przedmiotem opodatkowania podatkiem akcyzowym jest m.in. sprzedaż, eksport, import, zamiana, nieodpłatne przekazanie i darowizna wyrobów akcyzowych. Podstawą opodatkowania podatkiem akcyzowym jest u producenta – obrót wyrobami akcyzowymi, u importera (np. finansującego – leasingodawcy) wartość celna powiększona o należne cło lub też ilość wyrobów akcyzowych, jeżeli podatek oblicza się według stawek kwotowych. W przypadku finansującego (leasingodawcy) cło przyjmowane do podstawy opodatkowania obliczane jest według stawki podstawowej (przy dopuszczeniu towaru do obrotu na polskim obszarze celnym) lub stawki autonomicznej, także w przypadku, gdy cło zostało zawieszone[405]. W myśl art. 36 ust. 2a, w przypadku towarów objętych procedurą odprawy czasowej z częściowym zwolnieniem od cła oraz procedurą przetwarzania pod kontrolą celną, podstawą opodatkowania jest wartość celna powiększona o cło, które byłoby należne, gdyby towary te były objęte procedurą dopuszczenia do obrotu.

Podatek akcyzowy obejmuje przedmioty umów leasingu, którym jest towar pochodzący z importu, a także w kraju, gdy leasing realizowany jest bezpośrednio od producenta (leasing bezpośredni).

Obowiązek podatkowy w podatku akcyzowym w przypadku, gdy to producent w kraju oddaje wyroby akcyzowe w odpłatne użytkowanie np. na zasadzie leasingu, powstaje nie później niż w dniu opuszczenia przez wyrób (np. samochód osobowy) terenu zakładu pracy, w którym został wyprodukowany. Wówczas, zgodnie z § 23 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 22 marca 2002 r. w sprawie podatku akcyzowego (Dz.U. z 2002 r., Nr 27, poz. 269) podatnicy płacą podatek akcyzowy za okresy miesięczne do 25 dnia miesiąca następującego po miesięcy, w którym powstał obowiązek podatkowy.

Natomiast przy imporcie wyrobów akcyzowych obowiązek podatkowy powstaje wraz z powstaniem obowiązku celnego i podatkowego na gruncie podatku VAT, bowiem akcyza

---

[404] por. M. Snopczyński; *Opodatkowanie leasingu*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2000 r., s. 172-173
[405] por. Tamże, s. 173

i cło powiększając wartość celną i stanowią podstawę wyliczenia podatku od towarów i usług.

Przykładowe stawki akcyzy obowiązujące od 2002 r. dla sprzętu elektronicznego 10%, wyposażenie specjalistyczne obiektów działalności rozrywkowej 15%, dla samochodów osobowych stawka wynosi 12 % (o pojemności silnika powyżej 2000 cm^3) i dla pozostałych samochodów 3%. W przypadku jednak sprzedaży samochodów osobowych lub ich importu, dokonywanych po upływie 2 lat kalendarzowych od ich produkcji, wliczając rok produkcji jako pierwszy rok kalendarzowy, stosuje się procentowe stawki podatku akcyzowego obliczone według następującego wzoru:

$$Su = Sn + 12 \times (W - 2)$$

gdzie:

Su – oznacza stawkę podatku akcyzowego, wyrażoną w procentach, dla sprzedaży lub importu samochodu osobowego po upływie 2 lat od jego produkcji,

Sn – oznacza stawki podatku akcyzowego dla samochodów osobowych, w zależności od pojemności silnika tych samochodów, określone odpowiednio w poz. 4 załącznika nr 1 do rozporządzenia –w przypadku sprzedaży w kraju, i w poz. 25 załącznika nr 3 do rozporządzenia – w przypadku importu,

W – oznacza wiek samochodu osobowego wyrażony w latach kalendarzowych liczonych począwszy od roku produkcji do roku dokonania sprzedaży włącznie, a w przypadku importu – liczonych począwszy od roku produkcji do roku dokonania zgłoszenia celnego włącznie.

Stawki podatku akcyzowego, obliczone zgodnie z powyższym wzorem, nie mogą jednak być wyższe niż stawki, o których mowa w art. 37 ust. 1 pkt. 4 ustawy o podatku od towarów i usług i podatku akcyzowym - tj. nie mogą przekroczyć stawki 40 % i 65% [406].

Przykład 2

Korzystający zawarł umowę leasingu operacyjnego z niemiecką firma leasingowi na okres 24 miesięcy. Przedmiotem leasingu jest maszyna do gier losowych o wartości celnej 58.000 zł. Stawka celna dla tego towaru wynosi 20 %, zaś akcyza 15%. Korzystający uzyskał zgodę w polskim urzędzie celnym na objecie towaru procedurą czasową.

Procedura obliczenia cła z tytułu objęcia towaru procedurą odprawy czasowej z częściowym zwolnieniem z cła oraz podatku akcyzowego

✓ Zgodnie z art. 149 Kodeksu celnego należy wnieść opłatę w wysokości 3% kwoty cła przypadającego przy odprawie ostatecznej za każdy rozpoczęty miesiąc.

1. Cło należne gdyby towar objęty został procedura dopuszczenia do obrotu

   58.000 zł x 20 % = 11.600 zł

2. Cło należne z tytułu objęcia towaru procedura odprawy czasowej

   (3 % x 24 m-ce) = 72% x 11.600 zł = 8.352 zł

3. Obliczenie podatku akcyzowego - podstawę naliczenia akcyzy u importera stanowi wartość celna powiększona o należne cło

[406] por. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 22 marca 2002 r. w sprawie podatku akcyzowego (Dz.U. z 2002 r., Nr 27, poz. 269, zm.: Dz.U. z 2002 r., Nr 98, poz. 885; Dz.U. z 2002 r., Nr 125, poz. 1065)

(58.000 + 11.600) x 15 % = 10.440 zł

4. Obliczenie podatku należnego VAT => wartość celna + należne cło przy procedurze ostatecznej + podatek akcyzowy)

(58.000 + 11.600 + 10.440) x 22% = 17.353,60 zł

5. Należności celne i podatkowe z tytułu objęcia towaru procedurą celną z częściowym zwolnieniem z cła oraz podatek akcyzowy => cło z procedury odprawy czasowej + podatek akcyzowy + podatek VAT

8.352 zł + 10.440 zł + 17.353,60 = 36.145,60 zł

Źródło: opracowani własne na podstawie ustawy Kodeks celny i ustawy o podatku od towarów i usług oraz podatek akcyzowy

Jeżeli zawarta umowa jest zagraniczną umową leasingu operacyjnego i u podatnika – wystąpi nadwyżka podatku naliczonego nad należnym, wówczas korzystający (leasingobiorca) ma prawo do otrzymania jej zwrotu na zasadach zwrotu pośredniego, czyli zaliczenia nadwyżki na poczet podatku należnego w następnych miesiącach. W przypadku, zaś umów leasingu finansowego zwrot nadwyżki podatku VAT ma charakter zwrotu bezpośredniego na rachunek bankowy [407].

Warto, jednak pamiętać, że kwota zwrotu podatku od towarów i usług, nie może przewyższać kwoty podatku naliczonego wynikającego z faktur, z których należności zostały w całości uregulowane. To samo dotyczy dokumentów celnych, jeżeli wynikający z nich VAT został zapłacony. Innymi słowy, by otrzymać zwrot nadwyżki VAT naliczonego nad należnym, trzeba będzie najpierw zapłacić swoje należności kontrahentom oraz urzędowi celnemu, zaś VAT z zapłaconych faktur i dokumentów SAD powinien być, co najmniej równy kwocie podatku, o którą ubiega się podatnik.

Analiza powyższych uregulowań w zakresie obciążeń cłem i podatkiem akcyzowym sprawia, że podjęcie decyzji o zagranicznym leasingu finansowym każdorazowo powinno zostać poprzedzone dokładną analizą warunków umowy i obciążeń fiskalnych z tytułu jej realizacji. Obecnie obowiązujące regulacje prawne, szczególnie na gruncie podatku VAT nie sprzyjają, zawieraniu umów leasingu zagranicznego. Cło i akcyza jako elementy powiększające wartość celną towaru, stanowią podstawę naliczenia podatku VAT i to już w momencie przekroczenia granicy i objęcia przedmiotu leasingu procedurą odprawy czasowej. Następnie każda z płatności na rzecz zagranicznego leasingodawcy objęta jest po raz drugi podatkiem VAT, co tym bardziej obniża opłacalność transakcji leasingowych.

[407] por. W. Kowalczyk: *Akcyza po zmianach*, Gazeta prawna nr 90 z 2002 r., s.10

W przypadku leasingu z zagranicy, przed 26 marca 2002 roku, jedyną względnie opłacalną formą leasingu był zagraniczny leasing finansowy (w myśl przepisów o podatku VAT opodatkowany był jednokrotnie jako import towarów). Natomiast, zmiana zasad opodatkowanie umów leasingu zagranicznego obowiązująca od 26 marca 2002 roku z punktu widzenia obciążeń podatkiem VAT spowodowała spadek opłacalności obu rodzajów leasingu.

5.2 Pozostałe obciążenia podatkowe umów leasingowych

Najistotniejszy podatkowo-prawny aspekt problematyki umów leasingu, poruszany w literaturze oraz orzecznictwie NSA czy SN, dotyczy przede wszystkim klasyfikacji umów oraz rozróżniania skutków umów leasingu operacyjnego i finansowego na gruncie podatku dochodowego lub podatku od towarów i usług. Ponadto w rozważaniach sadów, szczególnie przed 9 grudnia 2000 roku (do tego czasu umowa leasing był umową nienazwana na gruncie prawa cywilnego) często pojawiała się problematyka odróżniania umowy leasingu od innych umów np. umowy najmu, dzierżawy czy sprzedaży na raty. Począwszy od 9 grudnia 2000 r., umowa leasingu stała się umowa nazwaną i znalazła unormowanie prawne w Kodeksie cywilnym, zamykając w ten sposób pewien etap rozważań na temat podobieństw umów leasingowych z innymi umowami cywilnoprawnymi. Umożliwiło to jednocześnie wskazanie wszelkich obowiązków podatkowych odnoszących się do umów leasingowych.

Z umowami leasingowymi, oprócz dotychczas omówionych obciążeń na gruncie podatku dochodowego, podatku od towarów i usług oraz cła i podatku akcyzowego, wiążą się również inne obciążenia podatkowe. Wśród pozostałych obciążeń podatkowych dotyczących umów leasingowych należy wymienić:

- opłatę skarbową według norm prawnych w brzmieniu obowiązującym do 31.12.2000 r.;
- podatek od czynności cywilno-prawnych – wprowadzony do polskiego systemu podatkowego od 1 stycznia 2001 r.;
- podatek od nieruchomości, który dotyczy umów leasingu nieruchomości oraz podatek od środków transport, w przypadku umów leasingu środków transportu ciężarowego, ciągników i autobusów.

Odnośnie opodatkowania umów leasingu opłatą skarbową należy zaznaczyć, iż ustawa o opłacie skarbowej z 31 stycznia 1989 roku (Dz.U. nr 4, poz.23, z póź. zm.) obowiązująca do 31 grudnia 2000 r., z uwagi na fakt, iż umowa leasingu do 9 grudnia 2000 roku była umową nienazwaną i nie występowała w zamkniętym katalogu czynności cywilnoprawnych objętych zakresem przedmiotowym niniejszej ustawy, a więc nie podlegała opłacie skarbowej.

Katalog czynności cywilnoprawnych podlegających opłacie skarbowej obejmował umowy najmu, dzierżawy, sprzedaży. Fakt, ten wywołał wśród organów podatkowych dyskusje na temat podlegania umowy leasingu opłacie skarbowej, ze względu na fakt, iż umowy leasingu jako umową specyficzną zawierającą cechy wymienionych wcześniej umów. Należy jednak pamiętać, iż umowa leasingu jest konstrukcją prawną, która nie jest zwykłym połączeniem umów istniejących już od dawna w obrocie prawnym. Owszem stanowi tzw. umowę mieszaną tzn. zawierającą elementy innych umów, jednak jej specyfika, o czym była mowa w trzecim rozdziale niniejszej rozprawy, pozwala na jej jednoznaczne wyróżnienie. Dyskusje te uciął wyrok NSA z 12 sierpnia 1993 r. (SA/Wr 470/93), którym czytamy, że „umowa nienazwana o charakterze mieszanym nie mieszczącą się w katalogu czynności prawnych, wymienionych w ustawie o opłacie skarbowej - powoduje, iż umowa leasingu nie podlega opłacie skarbowej"[408].

Odmiennego zdania był jednak rok później Naczelny Sąd Administracyjny, który w wyroku z 20 maja 1994 roku (III S.A. 1124/93) stwierdził, iż „ustawa o opłacie skarbowej mogła w swym katalogu czynności objętych opłatą skarbową wskazać wyłącznie na umowy nazwane i uregulowane w Kodeksie cywilnym", dlatego też Sąd stanął na stanowisku, że „w sytuacji gdy strony zawrą umowę mającą cechy kilku umów nazwanych, podlegających opłacie skarbowej, nie można przyjąć, aby umowa będąca ich połączeniem nie podlegała opłacie skarbowej"[409]. Orzeczenie to stało się przedmiotem krytycznej analizy i należy uznać za odosobnione i nieuzasadnione z obowiązującym wówczas stanem prawnym, z uwagi na brzmienie przepisu art. 3 ust.1 pkt 5 ustawy o opłacie skarbowej, w którym zawarte są przesłanki do zwolnienia z opłaty skarbowej. W myśl, tego przepisu nie podlegały opłacie skarbowej, czynności podlegające podatkowi od towarów i usług (potwierdzenie takiej interpretacji odnajdujemy w wyroku NSA z 21 listopada 1994 r. – syg. akt III SA nr 1124/93). Biorąc więc pod uwagę, iż w zdecydowanej większości umowy leasingu zawierane są między podatnikami podatku VAT, z mocy art. 3 ustawy o opłacie skarbowej, były zwolnione od opłaty skarbowej.

Powyższe orzeczenia wskazują na brak jednolitego stanowiska w sprawie podlegania umowy leasingu opłacie skarbowej. W literaturze prawniczej z tego zakresu dominuje jednak pogląd, że od umowy leasingu jako niewymienionej w ustawie o opłacie skarbowej i ze względu na art. 3 ust. 1 pkt 2 nie pobiera się opłaty.

---

[408] por. R. Rozwalka, M. Ankiewicz: *Leasing w praktyce, czyli jak zawrzeć bezpieczną umowę leasingową*, Wyd. ZPP Warszawa 2000 r., s. 132, podobnie: D.Zalupka, M. Żyniewicz: *Leasing abc oraz d*, Wyd. Unimex Wrocław 1999r., s. 64

[409] por. *Tamże*, s. 133

Inaczej przedstawia się sytuacja w stosunku do umów przeniesienia własności przedmiotu leasingu po zakończeniu okresu korzystania z rzeczy. W odniesieniu do rzeczy używanych, co ma miejsce w myśl przepisów o podatku VAT, gdy rzecz ruchoma jest sprzedawana po okresie używania przez czas dłuższy niż 6 miesięcy od końca miesiąca, w którym oddano ja do użytkowania (umowy leasingowe trwają minimum 12 miesięcy) lub w przypadku nieruchomości po upływie 5 lat od końca roku, w którym ją nabyto – sprzedaż takiego towaru jest zwolniona od podatku od towarów i usług. W tym przypadku realizacja opcji zakupu przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy leasingu była traktowana jak sprzedaż używanego towaru i objęta była 2% opłatą skarbową obciążająca solidarnie obie strony umów sprzedaży - potwierdzenie takiego stanowiska odnajdujemy m.in.: w stanowisku Ministra Finansów zaprezentowanym w piśmie z 25 lipca 1997 r. (pismo nr PO7-D1825-309-5154/97).

W części literatury prawniczej wskazuje się, iż istnieje możliwość uznania, że w powyższym przypadku tj.: przeniesienia własności rzeczy używanej, również obowiązuje zwolnienie od opłaty skarbowej z uwagi na powołany art. 3 ust. 1 pkt. 2 ustawy o opłacie skarbowej, który ma charakter zwolnienia podmiotowego. Art. 3 ust. 1 pkt. 2 ustawy o opłacie skarbowej ograniczał, bowiem zwolnienie z opłaty, nie tylko do czynności cywilnoprawnych objętych obowiązkiem podatkowym w podatku VAT, ale również do podatników podatku VAT zawierających umowy sprzedaży zwolnione od podatku VAT na podstawie art. 7 ust. 1 ustawy o podatku od towarów i usług tj. sprzedaż rzeczy używanych[410]. Pogląd ten nie zawsze był akceptowany przez organy podatkowe i zdarzały się przypadki, iż wobec umów przeniesienia własności, naliczano jednak opłatę skarbową tak jak od umowy sprzedaży.

Przegląd regulacji podatkowych w zakresie opłaty skarbowej w analizowanych krajach Unii Europejskiej, pozwala zauważyć, iż poza Irlandią w pozostałych czterech analizowanych krajach tj. Niemczech, Hiszpanii, Wielkiej Brytanii i Włoszech podatku od przekazania praw własności (odpowiednik polskiej opłaty skarbowej) wobec umów leasingu nie pobiera się. Z kolei, w Irlandii podatek od przekazania praw lub opłata skarbowa nie są pobierane od przekazania w leasing lub zawarcia umowy przekazania w leasing, maszyn i urządzeń. To zwolnienie nie ma zastosowania w przypadku przekazania w leasing lub zawarcia umowy przekazania w leasing, nieruchomości zlokalizowanych w Irlandii. Transakcje takie podlegają

[410] por. M. Snopczyński: *Opodatkowanie leasingu*, Wyd. C.H. Beck Warszawa 2000r., s. 175 oraz I. Korczyński: *Leasing w prawie podatkowym*, Wyd. TNOiK Toruń 1998 r., s. 141

opłacie skarbowej obliczanej od wartości przedmiotu transakcji i wynoszącej maksymalnie 6% [411].

Od 1 stycznia 2001 r. wobec umów cywilnoprawnych stosuje się ustawę z 9 września 2000 r. o podatku od czynności cywilnoprawnych (Dz. U. Nr 86,poz.959 z 2000 r.). W ustawie tej art. 1 wymienia czynności cywilnoprawne podlegające opodatkowaniu podatkiem od czynności cywilnoprawnych. Umowa leasingu nie została wymieniona w niniejszej ustawie, a wiec nie podlega podatkowi. Ponadto warto zauważyć, iż od 9 grudnia 2000 r., umowa leasingu jako uregulowana w Kodeksie cywilnym stała się umową nazwaną, dzięki temu nie można mieć wątpliwości, co do faktu nie podlegania umów leasingu powyższej regulacji. Ponadto regulacja cywilnoprawna umowy leasingu i wskazanie jej jako odrębnej umowy cywilnoprawnej o specyficznych cechach, wyklucza również wszelkie próby objęcia podatkiem od czynności cywilnoprawnych umowy leasingu jako umowy zbliżonej w swym charakterze do umów najmu, dzierżawy czy sprzedaży [412].

Kolejne obciążenia podatkowe, zależą od przedmiotu leasingu. Jeżeli przedmiotem umowy leasingu są nieruchomości lub środki transportu ciężarowego, ciągniki lub autobusy, to podlegają one odpowiednio podatkowi od nieruchomości lub podatkowi od środków transportu. Regulacje prawne obowiązujące dla obu wymienionych podatków znajdują się w ustawie z 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (treść ujednolicona po zmianach - Dz. U. Nr 9, poz.84 z 2002 r.).

Opodatkowaniu podatkiem od nieruchomości podlegają budynki lub ich części, budowle lub ich części związane z prowadzeniem działalności gospodarczej, grunty nie objęte podatkiem rolnym lub leśnym. Podstawę opodatkowania stanowi powierzchnia użytkowa podlegających opodatkowaniu nieruchomości według stawek ustalonych na dany rok podatkowy przez radę gminy. Obowiązek podatkowy powstaje od pierwszego dnia miesiąca, w którym zachodzi okoliczność (np. nabycie budynku, budowli) uzasadniająca powstanie tego obowiązku. Osoby prawne obowiązane są płacić podatek od nieruchomości w terminie do 15 dnia każdego miesiąca, zaś osoby fizyczne w czterech ratach do 15 marca, 15 maja, 15 września i 15 listopada roku podatkowego[413].

Z kolei, podatkiem od środków transportu objęte zostały samochody ciężarowe, ciągniki siodłowe i balastowe, przyczepy i naczepy oraz autobusy. Obowiązek podatkowy powstaje od pierwszego dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym środek transportu został

---

[411] por. A. W. Fink: *Leasing in the European Union*, Coopers & Lybrand, Brussels 1999 r, s. 70 oraz materiały internetowe: *Leasing in the European Union* www.leaseeurope.org

[412] por. W. Moczydłowska: *Podatek od czynności cywilnoprawnych*, Gazeta prawna nr 156 z 2002 r., s. 13

[413] por. Ustawa z 12 stycznia 1991 roku o podatkach i opłatach lokalnych, Dz. U. 9, poz. 84 z 2002 r., art. 2-7

zarejestrowany. Roczne stawki podatku od jednego środka transportowego na dany rok podatkowy ustala rada gminy, natomiast zapłata podatku odbywa się w dwóch równych ratach, w terminie do dnia 15 lutego i do dnia 15 września każdego roku [414].

Obowiązek podatkowy, zarówno przy podatku od nieruchomości jak i przy podatku od środków transportu obowiązek podatkowy ciąży na osobach będących właścicielami nieruchomości (art. 2 pkt. 1 ustawy o podatkach i opłatach lokalnych) lub środków transportu (art. 9 pkt. 1 ustawy o podatkach i opłatach lokalnych). Biorąc pod uwagę fakt, iż przez cały okres trwania umowy leasingowej właścicielem przedmiotu leasingu jest finansujący, to na nim ciąży obowiązek zapłaty powyższych podatków.

Obowiązek podatkowy mając charakter obowiązku publicznoprawnego, nie podlega przeniesieniu na mocy czynności cywilnoprawnej. Strony umowy leasingu nie mogą wiec ustanowić podatnikiem podatku od nieruchomości lub podatku od środków transportu innego podmiotu gospodarczego niż właściciel.

Podatek od środków transportu i podatek od nieruchomości stanowią, więc wydatek a zarazem koszt finansującego (leasingodawcy). Ponieważ finansujący działa w celu uzyskania zysku, powstaje potrzeba przeniesienia ciężaru tego rodzaju wydatków na korzystającego (leasingobiorcę).

Istotnym zagadnieniem dla stron transakcji leasingowej jest możliwość przeniesienia na korzystającego (leasingobiorcę) ekonomicznego ciężaru wymienionych podatków lokalnych. Taka możliwość istnieje. Można, bowiem ustalić w umowie leasingu, że leasingobiorca jest zobowiązany do spełnienia na rzecz leasingodawcy przez okres obowiązywania umowy dodatkowego świadczenia pieniężnego, które odpowiadałoby swoja wysokością podatkowi od nieruchomości lub podatkowi od środków transportu. Umowa określałaby termin płatności tego świadczenia np. „x" dni po przedstawieniu przez leasingodawcę dokumentu potwierdzającego zapłacenie podatku. Opłata dodatkowa może być stosowana zarówno w odniesieniu do leasingu operacyjnego jak i leasingu finansowego i jest zgodna z prawem również w myśl obowiązującej regulacji cywilnoprawnej, gdyż mieści się w zakresie tzw. „wynagrodzenia finansującego"[415].

W literaturze przedmiotu oraz w opinii doradców podatkowych zajmujących się problematyką leasingu, poleca się jednak drugi mechanizm, czyli zaliczenie wydatków poniesionych przez finansującego z tytułu podatku od nieruchomości lub podatku od środków

[414] por. L. Etel: *Zmiany zasad opodatkowania środków transportowych*, Przegląd podatkowy Nr 2 z 2002 r., s. 44
[415] por. J. Lemon: *Ciężar podatku od środków transportowych a opłaty leasingowe*, Biuletyn Instytutu Studiów Podatkowych nr 2 z 2001 r., s. 31

transportowych do składników rat leasingowych. Mechanizm ten można stosować zarówno przy leasingu operacyjnym jak i finansowym i jest to rozwiązanie „bezpieczniejsze" z punktu widzenia podejścia organów podatkowych.

W części pozycji literatury przedmiotu [416] wskazuje się, iż drugi mechanizm jest jedynym mechanizmem przeniesienia ciężarów podatków lokalnych na korzystającego, z czym jednak w myśl zapisów ustawowych autorka rozprawy się nie zgadza. W obu, bowiem przypadkach mamy do czynienia z brakiem związku opłat dodatkowych i części raty z tytułu podatków lokalnych ze spłatą wartości początkowej przedmiotu leasingu – oznacza to, że skutkiem przerzucenia ciężaru podatkowego z tytułu podatków lokalnych na korzystającego jest powstanie przychodu u finansującego, zaś u korzystającego ta sama kwota stanowi koszt uzyskania przychodów. Potwierdzenie dla powyższego wniosku autorki odnajdujemy w jednoznacznym zapisie w ustawach o podatkach dochodowym, w którym wskazano, iż ustalając czy suma opłat ustalonych w umowie odpowiadają, co najmniej wartości początkowej środków trwałych lub WNiP nie bierze się pod uwagę:

- podatków, w których obowiązek podatkowy ciąży na finansującym z tytułu własności lub posiadania środków trwałych (czyli np. podatku od nieruchomości lub podatku od środków transportowych), jeżeli w umowie zastrzeżono, ze korzystający będzie ponosił ciężar tych podatków niezależnie od opłat za używanie
- płatności na rzecz finansującego za świadczenia dodatkowe, o ile są wyodrębnione z opłat leasingowych – oznacza, iż omawiana część raty z tytułu podatków lokalnych stanowić będzie koszt uzyskania przychodu, zaś u finansującego przychód.

Problem natomiast pojawia się na gruncie podatku od towarów i usług. W myśl art. 32 ust. 1 ustawy o podatku VAT, faktura, w której udokumentowano sprzedaż usługi zwanej „podatek od nieruchomości" bądź „podatek od środków transportowych" jako czynność nie objęta obowiązkiem podatkowym VAT (jeden podatek nie może podlegać opodatkowaniu drugim podatkiem) nie daje podatnikowi prawa do rozliczenia podatku naliczonego w nich wykazanego. Stosownie zaś do art. 33 ust. 1 ustawy o VAT, podatnik (w tym przypadku korzystający) zobowiązany jest do zapłaty podatku VAT także wówczas, gdy dana sprzedaż nie była objęta obowiązkiem podatkowym albo został objęta zwolnieniem od podatku. Konsekwencja takich zapisów w ustawie o podatku VAT jest doprowadzenie do sytuacji, w której korzystający płacąc „opłatę dodatkową" bądź ratę leasingową, gdzie wskazano część

[416] por. M.P. Żyrek: *Leasing w podatkach i księgowości*, Wyd. Difin 2002 r., s. 199, M.Grzybowska, J. Zubrzycki: *Leasing – zagadnienia podatkowe i rachunkowe*, Wyd. Unimex Wrocław 2002r., s.132, W. Sasin: *Nowe zasady leasingu*, Wyd. Framax Skierniewice 2001 r., s. 50

wynikającą z podatków lokalnych - nie może obniżyć podatku należnego i tym samym nie ma podstaw do zwrotu różnicy podatku [417]. Brak regulacji pozwalających na odliczenie podatku VAT powoduje, że atrakcyjność leasingu z punktu widzenia tych obciążeń malej.

Przeprowadzona w niniejszym rozdziale analiza pozostałych obciążeń fiskalnych obciążających umowy leasingu tj. w zakresie cła, podatku akcyzowe, opłaty skarbowej (do końca 2000 r.), podatku od czynności cywilnoprawnych (od 1.01.2001r.) oraz podatków lokalnych pozwala stwierdzić, iż ocena efektywności leasingu jest procedurą złożoną. Złożoność ta wynika z faktu, iż umowy leasingowe wywołują skutki podatkowe na gruncie wielu podatków i zależności te są sprzężone np.:. przy leasingu zagranicznym należy fiskalnych analizie opłacalności uwzględnić zasady naliczania ceł i akcyzy, które decydują o wielkości obciążenia podatkiem VAT. Z kolei, podatki lokalne wpływają na poziom kosztów uzyskania przychodów, a te z kolei kształtują podstawę opodatkowania podatkiem dochodowym. Oznacza to, że dopiero pełne ujęcie wszelkich elementów obciążeń fiskalnych pozwala dokonać oceny opłacalność leasingu. Poza tym należy pamiętać, iż opłacalność leasingu zmienia się w zależności od postanowień umów leasingowych, gdyż to one decydują o klasyfikacji umowy leasingowej oraz od warunków finansowych umowy.

Oceniając, wpływ obciążeń cłem i podatkiem akcyzowym, należy wskazać, iż są to obciążenia zwiększające wartość przedmiotu leasingu, a tym samym podstawę wyliczenia płatności leasingowych, które w zależności od rodzaju leasingu w całości lub w części stanowić będą koszty uzyskania przychodu. O tym, na ile opłacalny jest leasing zagraniczny, decydują warunki umowy i poziom obciążeń fiskalnych z tytułu jej realizacji, co oznacza, iż podjecie decyzji o skorzystaniu z zagranicznego leasingu finansowego powinno każdorazowo zostać poprzedzone dokładną analizą ekonomiczną.

Zmiana zasad opodatkowania umów leasingu zagranicznego obowiązująca od 26 marca 2002 roku z punktu widzenia obciążeń fiskalnych spowodowała spadek opłacalności tego typu umów. Powodem tego jest, po pierwsze fakt, iż przy leasingu zagranicznym w analizie opłacalności leasingu należy uwzględnić wszystkie obciążenia fiskalne, a więc również cło i akcyza. Są to elementy powiększające wartość celną towaru i stanowią podstawę naliczenia podatku VAT i to już w momencie przekroczenia granicy i objęcia przedmiotu leasingu procedurą odprawy czasowej. Tak ustalony podatek VAT należy zapłacić jednorazowo, co często oznacza pogorszenie płynności leasingobiorcy. W razie wystąpienia nadwyżki podatku naliczonego nad należnym, leasingobiorca ma prawo do zwrotu pośredniego, a więc

[417] por. M. P. Żyrek: *Leasing w podatkach i księgowości*, Wyd. Difin 2002 r., s. 200

zaliczenia nadwyżki na poczet podatku należnego w przyszłych okresach. Ponadto oprócz podatku VAT za import towaru, wraz z każdą płatnością dokonywaną na rzecz zagranicznego leasingodawcy należy ponownie uiścić po raz drugi podatek VAT, tym razem z tytułu importu usług. Podwójne opodatkowanie umów leasingu zagranicznego, znacznie obniża opłacalność zagranicznych transakcji leasingowych.

Należy jednak wspomnieć o tendencji do obniżania stawek celnych i stawek akcyzy dla niektórych przedmiotów, jakie mają miejsce od 2000 r., co z punktu widzenia opłacalności leasingu należy ocenić pozytywne. Wejście do Unii Europejskiej spowoduje, z kolei zniesienie barier w postaci ceł w zakresie obrotu towarami wewnątrz Unii, tym samym może to spowodować w przyszłości wzrost atrakcyjność leasingu zagranicznego, choć nadal hamulcem będą tutaj regulacje podatkowe, chociażby w podatku VAT.

Teoretycznie transakcje leasingu zagranicznego opłacalne z powodu różnic w oprocentowaniu kredytów (stopy procentowe kredytów w Polsce są znacznie wyższe niż w krajach UE) i większej dostępności do kapitału na rynkach państw zachodnich - stały się nieopłacalne, w związku z obowiązującymi regulacjami podatkowymi. Powtarza się wiec historia, jaka miała miejsce w przypadku samochodów osobowych przed 26 marca 2002 r., gdzie regulacje podatkowe były główną barierą w rozwoju tej grupy przedmiotów leasingu.

Zmian wymaga również kwestia odliczania podatku VAT płaconego w związku z przerzuceniem na korzystającego ciężaru podatków lokalnych (tj.: podatku od nieruchomości finansujących podatku od środków transportowych) ciążących na finansujących z tytułu własności przedmiotu leasingu. Skoro ustawa nakłada obowiązek zapłaty podatku od towarów i usług z faktur, w której wykazano kwotę podatku VAT ze sprzedaży usług, mimo że te zostały ustawowo zwolnione z podatku VAT, to podatnik powinien mieć prawo do odzyskania podatku naliczonego, czyli do pomniejszenia o jego kwotę podatku należnego.

ZAKOŃCZENIE

Leasing jako jedna z możliwości pozyskiwania środków trwałych i finansowania inwestycji, wywołuje określone skutki ekonomiczne dla przedsiębiorstwa. Zainteresowanie leasingiem w Polsce jest wciąż znacznie mniejsze niż w krajach Europy Zachodniej, czy innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, a przeprowadzone badania wskazują, iż jedną z najważniejszych przyczyn takiej sytuacji są regulacje podatkowe, które kształtują opłacalność leasingu.

Jednym z problemów badawczych niniejszej rozprawy była analiza czynników opłacalności leasingu. Autorka wykazała, iż w procesie decyzyjnym dotyczącym wyboru leasingu, należy poznać jego wady i zalety, ale przede wszystkim przeprowadzić rachunek opłacalność tej formy finansowania, dla każdego przypadku indywidualnie. Opłacalność leasingu, zmienia się w zależności od warunków umowy leasingowej, praw oraz obowiązków i odpowiedzialność stron umowy, czynników makroekonomicznych (poziom stóp procentowych i inflacji, kurs waluty) oraz regulacji cywilnoprawnej, bilansowej oraz podatkowej obowiązującej wobec danej formy finansowania. Zapisy umowy, regulacje prawne oraz parametry makroekonomiczne decydują o kosztach transakcji leasingowej. W określonych warunkach, leasing pozwala także osiągnąć oszczędności podatkowe, dzięki tzw. „osłonie podatkowej", stąd dla przeprowadzenia rachunku opłacalności niezwykle istotny jest aspekt podatkowy i sytuacja finansowa potencjalnego korzystającego.

Analiza czynników kształtujących opłacalność leasingu obejmowała: regulacje cywilnoprawne i warunki umów leasingowych, regulacje podatkowe, zasady amortyzowania środków trwałych, uregulowania bilansowe oraz czynniki makroekonomiczne.

Autorka wskazała, iż regulacja umowy leasingu na gruncie prawa cywilnego dokonana w 2000 r. znacznie podniosła pewność obrotu gospodarczego. Niemniej jednak, dopiero pełna analiza praw, obowiązków i odpowiedzialności stron transakcji leasingowych, pozwala korzystającemu ocenić leasing jako źródło finansowania inwestycji. Autorka w rozprawie wskazuje warunki, na które szczególnie należy zwrócić przy podpisywaniu umowy. Wśród tych najistotniejszych, wywołujących istotne skutki finansowe znajdują się procedury związane z: odstąpieniem od umowy, jej rozwiązaniem przed czasem, na jaki umowa została zawarta oraz utratą przedmiotu leasingu i nieterminowym płacenie rat leasingowych. Przy zawieraniu umów leasingowych duże znaczenie ma także ustalenie sposobu kalkulacji rat leasingowych. Na bazie przykładów zamieszczonych w pracy, autorka wykazała, iż przed podpisaniem umowy strony transakcji leasingowej powinny jasno sprecyzować, jakie elementy będzie zawierała rata leasingowa i w jaki sposób będzie kalkulowana, bowiem wybór metody kalkulacji oraz uwzględnienie różnych opcji np. amortyzacji częściowej lub całkowitej, wpływa na ostateczną wysokość rat leasingowych i decyduje o wysokości możliwych do uzyskania oszczędności podatkowych.

Obecnie zawierane umowy leasingowe próbują jak najdokładniej uregulować różne sytuacje, które mogą pojawić się w czasie trwania i po zakończeniu umowy. Ich treść jest coraz lepiej dopracowana, często jednak, zapisy umowy mają na celu chronić głównie interesy firm leasingowych, które mają

dużą swobodę w podejmowaniu decyzji w zakresie swoistego karania korzystającego, w przypadku naruszenia postanowień umowy, co zdaniem autorki winno ulec zmianie. Z drugiej strony rosnąca konkurencja na rynku usług leasingowych powoduje, że firmy leasingowe próbują walczyć o klienta również warunkami mniej restrykcyjnymi np. dostrzegalne jest zróżnicowanie wysokości kar za nieterminowe płatności, czy wskazywanie indywidualnych terminów wypowiedzenia umowy leasingu w razie zwłoki w płatnościach leasingowych. Firmy leasingowe umożliwiają również renegocjowanie czasu trwania umowy i ewentualnej zmiany w konfiguracji leasingowanego sprzętu – co autorka ocenia pozytywnie, gdyż działania takie podnoszą elastyczność oferty.

Koncepcja leasingu opiera się na założeniu, że przedmiot leasingu zapewnia zysk użytkownikowi, a w związku z tym finansujący spodziewa się, że korzystający poprzez racjonalne wykorzystanie przedmiotu leasingu wygeneruje strumień przychodów, które pokryje opłaty leasingowe oraz zapewni zysk obu stronom – wystąpi więc proces „samofinansowania leasingu". Wyniki przeprowadzonych badań dowodzą, że realizacja tej koncepcji jest uwarunkowana głównie rozwiązaniami w systemie podatkowym oraz przyjętymi zasadami amortyzacji. Rozwiązania te mogą zarówno stymulować jak hamować rozwój leasingu. Teza ta znalazła swoje potwierdzenie także w zaprezentowanych w niniejszej pracy badaniach ankietowych, przeprowadzonych wśród przedsiębiorstw, korzystających z leasingu.

Oceniając wpływ regulacji podatkowych na opłacalność leasingu, autorka udowodniła, iż leasing (szczególnie operacyjny), przede wszystkim pozwala zwiększyć poziom kosztów uzyskania przychodów, a tym samym zmniejszyć podstawę opodatkowania podatkiem dochodowym – jest to więc jeden z instrumentów, który umożliwia przedsiębiorstwu osiągnąć pozytywne skutki „osłony podatkowej" i przesunąć w czasie obciążenia podatkowe. Poziom osłon podatkowych zależy m.in.: od poziomu dochodów wykazywanych przez przedsiębiorstwo, od wysokości stóp podatkowych, zasad klasyfikacji przychodów i kosztów uzyskania przychodu, zakresu preferencji i ulg inwestycyjnych oraz zasad amortyzacji. Określenie skutków podatkowych umowy leasingu zależy jednak przede wszystkim od rodzaju zawartej umowy leasingowej.

Kolejny problem badawczy poddany analizie, to wybór metody amortyzacji (zagadnienie to dotyczy jedynie umów leasingu finansowego), która w znacznym stopniu ma wpływ na poziom opłacalności leasingu, bowiem np. amortyzacja degresywna (stosowana w Polsce i wielu krajach UE np. Francji, Niemczech, Wielkiej Brytanii) lub amortyzacja liniowa ze współczynnikiem przyspieszenia (stosowana m.in.: we Francji, Włoszech, Irlandii, Wielkiej Brytanii, Grecji) stanowi instrument poprawy zdolności płatniczej inwestora, pod warunkiem jednak, że przedsiębiorca (leasingobiorca) wygospodaruje odpowiedniej wysokości zysk podlegający opodatkowaniu. Jeżeli warunek ten zostanie spełniony to leasingobiorca korzystający z przyspieszonych odpisów amortyzacyjnych, w pierwszych latach trwania umowy leasingu ma do dyspozycji więcej środków finansowych, niż przy liniowej metodzie amortyzacji. Nastąpi, więc przesunięcie części zysku podlegającemu opodatkowaniu w przyszłość, gdyż zwiększone odpisy amortyzacyjne (zaliczane do

k.u.p.) w pierwszych latach użytkowania środka trwałego zmniejszą odpowiednio podstawę opodatkowania.

Oceniając ulgi inwestycyjne, jako kolejny element konstrukcji podatkowej i czynnik kształtujący opłacalność leasingu, autorka wskazała, iż stanowią one instrument wsparcia określonej grupy przedsiębiorstw (inwestor) i dają możliwość uzyskania „oszczędności podatkowych", poprawiając zdolność płatniczą przedsiębiorstwa poprzez zwiększenie ilości środków finansowych pozostających do dyspozycji przedsiębiorstwa.

Okres badawczy dysertacji obejmował lata 1991-2003. W tym okresie należy wyróżnić dwa przedziały czasowe analizy. Lata 1991-2001 to okres funkcjonowania leasingu w Polsce, przy braku regulacji prawnych, co sprawiło, iż wiele firm – potencjalnych leasingobiorców rezygnowało z leasingu. Było to, bowiem źródło finansowania obciążone specyficznym ryzykiem, związanym z możliwością narażenia się na niekorzystne interpretacje urzędników podatkowych. Organy podatkowe często kwestionowały klasyfikacje umów leasingowych, a następnie poprawność rozliczeń podatkowych, szczególnie przy umowach leasingu, zakończonych opcją zakupu. Dowodem tego zjawiska było szereg spraw toczących się w Naczelnych Sądach Administracyjnych w całej Polsce. Brak odrębnych regulacji podatkowych w odniesieniu do leasingu, bez uwzględnienia jego cech specyficznych, sprawił, iż obowiązujące przed 2001 r. regulacje podatkowe były hamulcem rozwoju leasingu i dodatkowo, tworzyły „zły klimat" wokół tej formy finansowania.

Obowiązujące przed 26 marca 2002 roku regulacje w podatku od towarów i usług, również wywoływały wiele komplikacji i sporów wynikających z niejednolitych interpretacji i orzecznictwa w zakresie tego podatku. W odniesieniu do umów leasingu zawieranych w kraju, szczególnie dużo komplikacji napotykali podatnicy zawierający umowy leasingu samochodów osobowych oraz umowy leasingu finansowego. Szereg kontrowersji wiązało się z ustaleniem momentu powstania obowiązku podatkowego i podstawy opodatkowania. Autorka udowodniła, iż przy regulacjach obwiązujących przed 26 marca 2002 roku wobec umów leasingu finansowego, wysokie obciążenie podatkiem od towarów i usług przy pierwszej racie leasingowej stanowiło swoistą barierę zawierania tego typu umów. Dochodziło do sytuacji, w której aby uregulować w terminie zobowiązanie podatkowe, leasingobiorcy musieli zaciągać kredyt, mimo że wykazywali nadwyżkę podatku naliczonego nad należnym. Jednakże, w myśl przepisów podatku od towarów i usług „zwrot nadwyżki VAT-u" następował po określonym w prawie terminie (w ciągu 25 dni od złożenia deklaracji rozliczeniowej VAT), a więc najpierw należało uregulować zobowiązanie podatkowe a następnie oczekiwać na zwrot nadwyżki. Koszty takiego kredytu siłą rzeczy wpływały na koszty kontraktów związanych z leasingiem.

Niejasne, niespójne przepisy podatkowe, różnorodne orzeczenia i interpretacje, znacznie podnosiły ryzyko narażenia się na kwestionowanie poprawności rozliczeń przez organy podatkowe. W razie zakwestionowania rozliczeń przez organy podatkowe narażało to podatników na znaczne sankcje finansowe wynikające z zaległości podatkowych, płacenia odsetek podatkowych i kar przewidzianych w Ordynacji podatkowej. Dopiero regulacje zasad opodatkowania leasingu dokonane

w latach 2000-2002 spowodowały wzrost bezpieczeństwa prawnego zawieranych umów leasingowych.

Problematyka skutków podatkowych umów leasingu w podatkach dochodowych, w nowym kształcie (obu jego rodzajów, mimo, iż ustawy podatkowe określając umowy leasingu nie posługują się przymiotnikami operacyjny ani finansowy), stosowana wobec umów zawartych po 1 października 2001 r., stała się klarowna dla stron transakcji leasingowej i zniwelowała szereg problemów spornych występujących w latach 1990-2001. Autorka pozytywnie ocenia dokonane zmiany, a przede wszystkim kompleksowe wskazanie warunków umowy i ich klasyfikacje oraz sprecyzowanie skutków podatkowych zakończenia umowy leasingu w zależności od sposobu jej zakończenia. Z drugiej strony, autorka w rozprawie wskazała, iż regulacja ta nie jest prosta, chociażby ze względu na fakt, iż ustawodawca wprowadził szereg wyjątków od zasad ogólnych, uzależniając skutki podatkowe np. od rodzaju przedmiotu umowy leasingu (leasing gruntów, leasing nieruchomości z gruntami). Ponadto, autorka podkreśliła, iż nadal poza regulacją ustawową pozostały np. skutki wypłaty odszkodowań z tytułu kradzieży, spalenia i innych zdarzeń losowych zaistniałych w trakcie umowy leasingu. Warto byłoby, przy nowelizacji przepisów podatkowych jasno określić konsekwencje wypłaty odszkodowania.

Kwestią o istotnym znaczeniu dla oceny atrakcyjności leasingu na gruncie podatków dochodowych jest problematyka osłon podatkowych. Warunkiem uzyskania osłony podatkowej jest odpowiedniej wielkości dochód. W przypadku braku dodatniej podstawy do opodatkowania lub, gdy podstawa ta jest niewielka, a w latach wcześniejszych wystąpiły straty podlegające odliczeniu z dochodów kolejnych lat, podatnik nie uzyska pozytywnych efektów osłon podatkowych. Podobnie, gdy podstawa opodatkowania (dochód) jest znacznie niższa niż wielkość kosztów uzyskania przychodu wynikających z wykorzystania leasingu, wówczas podatnik realizuje tylko część możliwych do uzyskania osłon podatkowych. Badanie warunków decydujących o wykorzystaniu osłon podatkowych pozwoliły autorce udowodnić, iż system podatkowy może stymulować zawieranie umów leasingowych wtedy, gdy istnieją różnice w stawkach opodatkowania przedsiębiorstw lub, gdy istnieje możliwość transferu tarczy podatkowej. Pierwszy przypadek ma miejsce wówczas, gdy jedno z przedsiębiorstw opodatkowane jest według wyższej, a drugie niższej stawki podatkowej - wówczas będzie istniał bodziec do przerzucenia kosztów z przedsiębiorstwa o niższej stawce podatku i łączna kwota podatków zapłacona przez oba przedsiębiorstwa będzie niższa. Partnerzy będą mogli podzielić się uzyskaną oszczędnością odpowiednio kształtując warunki umowy leasingu. Z kolei, transfer osłony podatkowej może mieć miejsce, gdy mamy do czynienia z firmą inwestującą, która osiąga ujemne wyniki finansowe, w związku, z czym nie jest w stanie wykorzystać odliczeń kwot amortyzacji od podstawy opodatkowania. Zawarcie umowy leasingowej w istocie rzeczy oznaczać może przerzucenie kosztów amortyzacji z przedsiębiorstwa osiągającego starty do przedsiębiorstwa zyskownego, co zmniejszy sumę podatków zapłaconych przez oba przedsiębiorstwa. Inny przypadek transferu osłony podatkowej może mieć miejsce, gdy system podatkowy zawiera ulgi inwestycyjne. Przedsiębiorstwa prowadzące inwestycje o znacznych rozmiarach mogą nie być w stanie ze względu

na zbyt niskie zyski wykorzystać efektywnie odliczeń podatkowych. Umowa leasingowa może być skutecznym narzędziem umożliwiającym pełne wykorzystanie ulg stwarzanych przez system podatkowy.

Podobnie funkcjonuje mechanizm korzyści podatkowych w przypadku amortyzacji z tą różnicą, iż amortyzacja przeciwnie do opłaty leasingowej nie będąc wydatkiem, powoduje zwiększenie środków pieniężnych w kasie firmy o wartość zaoszczędzonego podatku.

Wyniki studium przypadków, którego celem było wskazanie wpływu stawki podatku i metody amortyzacji na opłacalność leasingu według wartości nominalnych, a następnie według wielkości zdyskontowanych - pozwalają zaprezentować następujące wnioski:

- Tendencja do obniżania stawek podatkowych powoduje, że nominalna wielkość osłon podatkowych uzyskanych przy wykorzystaniu leasingu maleje. W tej sytuacji, autorka jest zdania, iż aby opłacalność leasingu w kolejnych latach nie zmniejszyła się, obniżce stawek podatkowych powinna towarzyszyć możliwość stosowania amortyzacji degresywnej lub liniowej ze współczynnikami przyspieszenia. Dlatego też, autorka pozytywnie ocenia zmiany zasad amortyzacji wprowadzone w Polsce od 5 września 2002 roku, które umożliwiają podmiotom gospodarczym stosowanie „metody amortyzacji przyspieszonej 30% w pierwszym roku, a w kolejnych latach metodę liniową lub degresywną".
- W przypadku osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą efekty tarczy podatkowej są znaczne, jeżeli skorzystanie z leasingu spowoduje „zejście" do niższego progu podatkowego. Wówczas osiągnięta osłona podatkowa jest na poziomie wyższym niż stawka pierwszego (19%), czy drugiego progu (30%) podatkowego.
- Poziom osłony podatkowej wzrasta przy zmianie amortyzacji liniowej na przyspieszoną. Im wyższy współczynnik amortyzacji degresywnej, tym wyższe odpisy amortyzacyjne zaliczane są do kosztów uzyskania przychodu i wielkość osłony podatkowej wzrasta.

Dokonując oceny opłacalności leasingu należy jednak pamiętać, iż nie w każdym przypadku uzyskamy pozytywną ocenę finansowania inwestycji przez leasing. Każdorazowo należy przeprowadzić pełna analizę problemu, w oparciu o kompletnie prognozowane przepływy firmy oraz oferty dotyczące różnych źródeł finansowania.

Analiza porównawcza regulacji podatkowych umów leasingowych w Polsce i w wybranych krajach Unii Europejskiej, której Polska stanie się członkiem od maja 2004 roku wskazuje, iż w poszczególnych krajach skutki podatkowe są podobne i zależą od klasyfikacji umowy i zaliczenia przedmiotu leasingu do majątku jednej ze stron transakcji. Mimo, iż skutki podatkowe u leasingobiorców i leasingodawców są podobne jak w Polsce, to warunki i zasady klasyfikacji umów leasingu operacyjnego i finansowego w Polsce i krajach Unii Europejskiej są różne. Często, właśnie te różnice, w warunkach klasyfikacji umów leasingu sprawiają, iż wykorzystanie leasingu w analizowanych krajach jest zdecydowanie wyższe niż w Polsce np.: znacznie mniej rygorystycznie określane są ogólne warunki umów leasingowych (np. w Niemczech w odróżnieniu do Polski mogą być zawierane umowy leasingu, których suma rat leasingowych, nie pokrywa wartości początkowej

przedmiotu leasingu, szczególnie, gdy umowę zawarto na okres, krótszy niż ustawowy okres użytkowania przedmiotu leasingu).

Ponadto poszczególne kraje, stosują indywidualne instrumenty wsparcia przedsiębiorców, inwestujących w nowe środki trwałe i tak np. w Niemczech stosuje się dodatkowe premie amortyzacyjne przy leasingu określonych składników aktywów trwałych (linie technologiczne, środki produkcji, środki transportu), zaś w Hiszpanii przedsiębiorcy dokonujący nowych inwestycji, mają możliwość stosowania podwójnych (a dla małych przedsiębiorstw – potrójnych) stawek amortyzacji, w zależności od branży, w której działa podmiot gospodarczy.

W ustawach podatkowych, nie we wszystkich krajach Unii Europejskiej znajdziemy podział umów leasingowych, na umowy leasingu operacyjnego i umowy leasingu finansowego np. w Niemczech czy Irlandii, podobnie jak w Polsce nie rozróżnia się leasingu operacyjnego i finansowego, co nie przeszkadza tym krajom być w czołówce europejskiej, jeśli chodzi o wykorzystanie leasingu jako źródła finansowania inwestycji. Fakt ten wynika, głównie z dużej elastyczności oferty i organów podatkowych, które regulują i dostosowują przepisy do zmieniającej się sytuacji gospodarczej w kraju. Ponadto, we wszystkich analizowanych krajach unijnych nie ma żadnych ograniczeń odnośnie przedmiotu leasingu, czy wielokrotnego zawierania umów leasingu, a suma opłat leasingowych nie musi w pełni pokrywać, ceny nabycia przedmiotu leasingu – wymienione tu elementy sprawiają, iż konkurencyjność leasingu w Polsce jest niższa niż w analizowanych krajach Unii Europejskiej.

Analiza i ocena elementów konstrukcji poszczególnych podatków, pozwoliły autorce przedstawić propozycje zmian w systemie podatkowym, które jej zdaniem mogłyby stanowić instrumenty zwiększające opłacalność leasingu w Polsce.

Ustawy o podatkach dochodowych, nie przewidują ulg inwestycyjnych i zdaniem autorki, nie jest konieczny powrót do tego rozwiązania. Podobne efekty jak przy ulgach inwestycyjnych, uzyskuje się poprzez stosowanie amortyzacji przyspieszonej, stąd zdaniem autorki zmiany w polskim systemie podatkowym powinny zmierzać do dalszych zmian w obrębie zasad amortyzacji podatkowej, uznawanej za koszty uzyskania przychodu. Autorka zalecałaby m.in.: uzależnienie stawek amortyzacyjnych od okresu leasingowego (wynika to z faktu, że środki trwałe oddane w leasing, użytkowane są znacznie bardziej intensywnie niż przy tradycyjnych formach ich nabycia). Dalej, strony transakcji powinny mieć możliwość stosowania amortyzacji przyspieszonej, przy czym należy ustalić maksymalne wskaźniki przyspieszenia amortyzacji i zróżnicować tzw. „podstawowe okresy umów" w zależności od przedmiotu umowy, aby umożliwić pozytywne proinwestycyjne oddziaływanie leasingu. Autorka wskazując na powyższe zmiany, wykazała, iż powyższe rozwiązanie stosowane są powszechnie w krajach Unii Europejskiej i przyniosły wzrost wykorzystania usług leasingowych. Rozważając ich wykorzystanie w skali makroekonomicznej zauważyć należy, iż nie powodują one radykalnego obniżenia dochodów budżetowych z uwagi na zaniżenie podstawy opodatkowania, gdyż zostanie to zrekompensowane wzrostem podatku dochodowego od zwiększonego zysku u finansującego. Ponadto również korzystający, na skutek przyspieszonego

umorzenia przedmiotu leasingu, w dalszym okresie trwania umowy będzie płacił wyższe podatki i to z dwóch powodów: koszty uzyskania przychodu nie będą obejmować amortyzacji przedmiotu leasingu oraz zysk ogółem, wzrośnie dzięki wykorzystaniu przedmiotu leasingu. Rozwiązanie amortyzacji przyspieszonej jest również bezpieczniejsze z punktu widzenia impulsu inflacyjnego niż np.: obniżanie stopy procentowej.

Ponadto, dokonana analiza regulacji określających wysokość stawek amortyzacyjnych wskazuje, na stosunkowo niskie stawki amortyzacyjne w odniesieniu do nieruchomości czy maszyn przemysłowych w Polsce i jednocześnie długi okres amortyzacji, co stawia pod znakiem zapytania opłacalność leasingu tego typu środków trwałych. Wyższe stawki amortyzacji ustawodawca określił dla prostych dóbr inwestycyjnych, tymczasem najczęściej to drogie inwestycje w przemyśle (np. branża telekomunikacyjna, chemiczna, farmaceutyczna, samochodowa, elektroniczna) decydują o tempie rozwoju gospodarczego. Warto byłoby „zrewidować" poziom stawek amortyzacyjnych. Z punktu widzenia wykorzystania rozwiązań w zakresie amortyzacji obowiązujących w innych krajach Unii Europejskiej, zdaniem autorki, warty uwagi jest system hiszpański, gdzie stawki i okres amortyzacji zależą od branży, liczby zatrudnionych osób lub też system niemiecki, gdzie określone grupy środków trwałych w gałęziach ważnych dla gospodarki, mają preferencyjne (znacznie podwyższone) stawki amortyzacyjne i skrócony okres amortyzacji podstawowej. Autorka wskazała, iż rozwiązania Niemiec i Hiszpanii mogłyby również w warunkach polskich okazać się bodźcem do pobudzenia inwestycji, w ważnych dla gospodarki rodzajach działalności.

W Polsce, coraz większym zainteresowaniem cieszy się tzw. leasing „z drugiej ręki", czyli leasing rzeczy używanych, nabywanych przez finansujących „na zlecenie" korzystającego. By podnieść opłacalność tego typu transakcji, należy zdaniem autorki dać stronom transakcji możliwość indywidualnego ustalania stawki amortyzacyjnej lub stosowanie amortyzacji przyspieszonej.

Wiele kontrowersji budzi również zerwanie umowy leasingu i oddanie przedmiotu leasingu kolejnemu leasingobiorcy na podstawie nowej umowy leasingu. W myśl obecnej regulacji sytuacja taka nie jest możliwa, gdyż nie zostaną spełnione warunki umowy leasingowej. Finansujący nie będzie mógł zobowiązać się do zakupu przedmiotu leasingu wskazanego przez korzystającego, gdyż już jest jego właścicielem. Po drugie, zapis ustawowy określający, iż suma opłat leasingowych musi być, „co najmniej równa cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego", sprawia, że takie umowy byłyby nieopłacalne. Zdaniem autorki obie opisane kwestie wymagają zmian. W analizowanych krajach Unii Europejskiej, możliwy jest zarówno leasing rzeczy używanych, jak i kilkakrotne oddawanie w leasing tej samej rzeczy, gdyż suma rat leasingowych, nie musi być równa cenie nabycia rzeczy, co zdaniem autorki jest zmianą pożądaną w polskiej regulacji leasingu.

Dla firm korzystających z leasingu, kolejnym ważnym czynnikiem decydującym o opłacalności leasingu jest podatek od towarów i usług, którego konstrukcja ma istotne znaczenie dla poziomu zadłużenia publicznoprawnego i kształtowania się płynności finansowej przedsiębiorstwa. Ważnym elementem konstrukcji podatku od towarów i usług są zasady rozliczania podatku naliczonego i należnego. Tutaj, nadal istotne jest rozróżnienie umów leasingu na leasing operacyjny i finansowy.

Ustawodawca tłumaczy, iż mimo jednakowego traktowania umów leasingu operacyjnego i finansowego przy określaniu momentu powstania obowiązku podatkowego oraz podstawy opodatkowania, utrzymanie różnic w zasadach rozliczania podatku naliczonego i należnego jest konieczne i wynika z prawa do dokonywania odpisów amortyzacyjnych. Jeżeli korzystający, na podstawie umowy leasingu finansowego zaliczył pozyskany w ten sposób przedmiot leasingu do swojego majątku i dokonuje odpisów amortyzacyjnych, wówczas podobnie jak to miało miejsce przed 26 marca 2002 roku - ma prawo do „zwrotu bezpośredniego" z części kapitałowej raty leasingowej, zaś z części finansowej raty leasingowej, przysługuje mu prawo do „zwrotu pośredniego". Przy umowach leasingu operacyjnego, korzystający ma prawo jedynie do zwrotu nadwyżki podatku VAT w formie „zwrotu pośredniego". Powyższe zasady, oznaczać mogą poprawę płynności podatnika (szczególnie przy zwrocie bezpośrednim środków pieniężnych na rachunek bankowy) i zmniejszenie poziomu zadłużenia podatkowego w kolejnych miesiącach (przy pośrednim zwrocie nadwyżki VAT).

Biorąc pod uwagę fakt, iż w myśl aktualnych regulacji wydłużono okres oczekiwania (z 25 do 60 dni) na zwrotu nadwyżki podatku od towarów i usług, szczególnie pozytywnie jak udowodniła to autorka, należy ocenić zmiany wprowadzone w odniesieniu do umów leasingu finansowego, gdzie podatek jest naliczany sukcesywnie od poszczególnych rat leasingowych, a nie jak w latach wcześniejszych jednorazowo przy pierwszej płatności raty leasingowej. W przypadku niektórych podatników, którzy wcześniej musieli zaciągać kredyt dla uregulowania zobowiązania podatkowego, można nawet mówić o „potanieniu leasingu".

W podatku od towarów i usług, niezwykle istotne zmiany dla opłacalności leasingu zaszły w odniesieniu do leasingu samochodów osobowych. Obowiązujące przed 26 marca 2002 roku zasady czynił leasing samochodów osobowych praktycznie nieopłacalny, gdyż ani finansujący ani korzystający nie mieli prawa do odliczenie naliczonego podatku VAT. Konsekwencją takiego stanu, była zawyżona podstawa naliczenia podatku VAT przy leasingu. Dodatkowo, biorąc pod uwagę fakt, iż korzystający nie mógł rozliczyć naliczonego i zapłaconego podatku VAT, a jedynie zaliczyć go do kosztów uzyskania przychodu pogarszała się jego płynność finansowa i często poziom zadłużenia. Ocena możliwości zaliczania nierozliczonego podatku VAT do kosztów uzyskania przychodów zależy od sytuacji podatnika. Jeżeli wykazuje stratę, wówczas zaliczenie podatku VAT do k.u.p. jeszcze bardziej pogłębia tę stratę. Jeśli, zaś podatnik osiąga dochód, wówczas zaliczenie podatku VAT do kosztów uzyskania przychodu pozwala obniżyć podstawę naliczania podatku dochodowego i osiągnąć oszczędności podatkowe.

Zmiana regulacji podatkowej, po latach uczyniły leasing samochodów osobowych opłacalnym, co należy ocenić pozytywnie. Regulacja na gruncie podatku od towarów i usług, przede wszystkim wyeliminowała, występujące przez lata dwukrotne "ovatowanie" przedmiotu leasingu (raz w cenie pojazdu, raz w poszczególnych opłatach leasingowych). Zmiana ta, przyniosła również korzyści dla korzystających, wynikające z faktu, iż wszystkie opłaty leasingowe naliczane są od wartości netto przedmiotu leasingu, a nie jak do tej pory od jego wartości brutto, co oznacza znaczne potanienie leasingu. Ponadto regulacja ta pozwala rozliczać podatek naliczony na zasadach analogicznych jak

przy innych przedmiotach umów leasingu. W razie więc powstania nadwyżki podatku naliczonego nad należnym, korzystający ma prawo do bezpośredniego (przy leasingu finansowym) lub pośredniego (przy leasingu operacyjnym) zwrotu tej nadwyżki.

Generalnie, nową regulację podatku od towarów i usług, obowiązującą wobec umów leasingowych zawartych po 26 marca 2002 roku należy ocenić pozytywnie. Przepisy rozporządzenia jednoznacznie rozstrzygnęły zasady opłacania podatku od towarów i usług w leasingu, poprzez jednakowe traktowanie umów leasingu operacyjnego i finansowego. W ramach poszczególnych elementów konstrukcji podatku VAT nastąpiło ujednolicenie zasad opodatkowania, co wykluczyło sporą część problemów spornych występujących w latach wcześniejszych.

Dokonana w rozprawie, analiza porównawcza regulacji podatku od towarów i usług w wybranych krajach Unii Europejskiej pozwala wskazać, dwie tendencje w traktowaniu umów leasingu – tzn. albo kraje traktują wszystkie umowy leasingowe jednakowo i wówczas są traktowane jak usługi, przy których podstawą opodatkowania jest cała rata leasingowa (np.: Niemcy, Hiszpania, Włochy, Polska od 26 marca 2002 roku), albo mamy do czynienia z dwojakim traktowaniem umów leasingu w zależności od tego czy występuje opcja zakupu (Wielka Brytania, Irlandia oraz Polska przed 26 marca 2002 roku). Obowiązująca w Polsce regulacja, w swej konstrukcji jest bardzo zbliżona do rozwiązań funkcjonujących np.: w Niemczech, Włoszech czy Hiszpanii, z tą różnicą, iż stawka podatku od towarów i usług jest u nas wyższa. Zapowiedzi obniżenia podstawowej stawki podatku od towarów i usług, z punktu widzenia opłacalności leasingu, zdaniem autorki postrzegać należy, jako pozytywny impuls zwiększający atrakcyjność leasingu. Niższe obciążenia podatkowe wynikające z podatku od towarów i usług, pozwolą przedsiębiorstwu poprawić płynność finansową, a przy zwrotach pośrednich nadwyżki podatku naliczonego nad należnym, zmniejszyć poziomu zadłużenia podatkowego w kolejnych miesiącach.

Analiza konstrukcji podatku od towarów i usług pozwoliła jednak wskazać obszary, które zdaniem autorki, wymagają zmian na gruncie omawianego podatku.

Po pierwsze, ustawodawca na gruncie podatku od towarów i usług nie wyjaśnił pojęcia „leasing". Tym samym brakuje samoistnej definicji "leasingu" czy „umowy leasingowej" – tak jak ma to miejsce od 1 październik 2001 roku w ustawie o podatkach dochodowych. Autorka wskazuje, iż dla pewności obrotu gospodarczego, istotne znaczenie będzie miało wprowadzenie ustawowej regulacji definicji leasingu na grunt ustawy podatku od towarów i usług, lub przynajmniej zapis o przyjęciu definicji obowiązującej w ustawach o podatkach dochodowych.

Po drugie, aktualnie obowiązująca regulacja jest wciąż skomplikowana i należałoby ją uprościć, poprzez np. zmianę skomplikowanych zasady rozliczenia podatku od towarów i usług przy umowach leasingu zagranicznego. Obecna regulacja wprowadziła podwójne opodatkowanie tego typu umów (tj.: raz jako import towaru, a następnie jako import usługi) i sprawiła, iż transakcje takie stały się nieopłacalne. Sytuację taką, jak wykazała w pracy autorka, należy ocenić negatywnie i uznać za czynnik hamujący rozwój zagranicznych umów leasingowych i obniżających atrakcyjność leasingu. Warte uwagi są w tym miejscu regulacje podatku VAT obowiązujące w Wielkiej Brytanii i Irlandii.

W obu tych krajach, regulacje podatkowe przewidują zwolnienia z podatku dla leasingobiorców korzystających z leasingu zagranicznego, co jest czynnikiem stymulującym rozwój leasingu zagranicznego. Autorka proponuje, by w kwestii opodatkowania umów leasingu zagranicznego, traktować tego typu transakcje jako usługi i naliczać podatek od towarów i usług tak jak przy usługach, tj. od każdej raty leasingowej (zarówno jej części kapitałowej jak i finansowej), a zrezygnować z opodatkowania transakcji jako importu towaru. Takie rozwiązanie poprawiłoby, opłacalność transakcji zagranicznych. Polskie przedsiębiorstwa w obliczu konkurencji firm unijnych, potrzebują dostępu do nowoczesnych maszyn, urządzeń, czy technologii.

Po trzecie, nadal poza regulacją ustawową pozostały np. kwestia refakturowania kosztów ubezpieczenia. Warto byłoby, wskazać podstawę prawną dokonywania refaktury usług ubezpieczeniowych, a nie jak to ma miejsce od kilku lat, podstawę prawną stanowią wyjaśnienia Ministra Finansów powołującego się na wyrok Sądu Najwyższego.

Kolejną i niezwykle ważną zmianą jest kwestia rozliczania podatku naliczonego od towarów i usług, wynikająca z przerzucenia przez finansującego na korzystającego (leasingobiorcę) obciążeń z podatku od nieruchomości czy podatku od środków transportu. Obecna regulacja nakłada obowiązek zapłaty podatku od towarów i usług z faktur, w której wykazano kwotę podatku VAT ze sprzedaży usług, nawet wtedy, gdy usługa (w tym przypadku część raty leasingowej, obejmująca należny podatek od nieruchomości lub podatek od środków transportowych) została ustawowo zwolniona z podatku VAT. Zdaniem autorki, należy w takim wypadku dać podatnikowi, prawo do odzyskania podatku naliczonego, czyli do pomniejszenia kwoty podatku należnego o podatek naliczony.

Analiza dotycząca pozostałych obciążeń fiskalnych obciążających umowy leasingu tj. w zakresie cła, podatku akcyzowego, opłaty skarbowej (do końca 2000r.), podatku od czynności cywilnoprawnych (od 1.01.2001r.) oraz podatków lokalnych – pozwala stwierdzić, iż ocena efektywności leasingu jest procedurą złożoną. Złożoność ta wynika z faktu, iż umowy leasingowe wywołują skutki podatkowe na gruncie wielu podatków i zależności te są sprzężone np.: przy leasingu zagranicznym należy do obciążeń fiskalnych uwzględnić zasady naliczania ceł i akcyzy. W tym przypadku, podatek akcyzowy i cło powiększają wartość celną, która z kolei stanowi podstawę opodatkowania podatkiem od towarów i usług. Dalej, podatek od towarów i usług (w niektórych przypadkach) oraz podatki lokalne wpływają na poziom kosztów uzyskania przychodów, a te z kolei maja wpływ na podstawę opodatkowania i możliwość uzyskania oszczędności podatkowych. Oznacza to, że dopiero pełne ujęcie wszelkich elementów obciążeń fiskalnych pozwala dokonać oceny opłacalności leasingu.

Oceniając, wpływ obciążeń cłem i podatkiem akcyzowym, należy wskazać, iż są to obciążenia zwiększające wartość przedmiotu leasingu, a tym samym podstawę wyliczenia płatności leasingowych, które w zależności od rodzaju leasingu w całości lub w części stanowić będą koszty uzyskania przychodu. W analizie opłacalności leasingu zagranicznego należy uwzględnić wszystkie obciążenia fiskalne, a więc również cło i akcyza. Są to elementy powiększające wartość celną towaru i stanowią podstawę naliczenia podatku VAT i to już w momencie przekroczenia granicy i objęcia

przedmiotu leasingu procedurą odprawy czasowej. Tak ustalony podatek od towarów i usług należy zapłacić jednorazowo, co często oznacza pogorszenie płynności leasingobiorcy. W razie wystąpienia nadwyżki podatku naliczonego nad należnym, leasingobiorca ma prawo do zwrotu pośredniego, a więc zaliczenia nadwyżki na poczet podatku należnego w przyszłych okresach. Ponadto oprócz podatku VAT z tytułu importu towaru, wraz z każdą płatnością dokonywaną na rzecz zagranicznego leasingodawcy, należy ponownie uiścić po raz drugi podatek VAT, tym razem z tytułu importu usług.

Teoretycznie, transakcje leasingu zagranicznego opłacalne dla polskich przedsiębiorców, z powodu różnic w oprocentowaniu kredytów (stopy procentowe kredytów w Polsce są znacznie wyższe niż w krajach UE) i większej dostępności do kapitału na rynkach państw zachodnich - stały się z powodu podwójnego opodatkowania nieopłacalne. Powtarza się więc historia, jaka miała miejsce w przypadku samochodów osobowych przed 26 marca 2002 r., gdzie regulacje podatkowe były główną barierą w rozwoju leasingu, tej grupy przedmiotów leasingu.

Z drugiej strony, w analizie opłacalności, autorka wskazywała na tendencję do obniżania stawek celnych i stawek akcyzy (dla niektórych przedmiotów), jaka ma miejsce od 2000 r., co z punktu widzenia opłacalności leasingu należy ocenić pozytywnie. Wejście do Unii Europejskiej spowoduje, z kolei zniesienie barier w postaci ceł w zakresie obrotu towarami wewnątrz Unii, tym samym może to spowodować w przyszłości wzrost atrakcyjności leasingu zagranicznego, choć nadal hamulcem będą tutaj regulacje podatkowe. Stąd niezbędne są zaproponowane przez autorkę zmiany w zakresie naliczania podatku od towarów i usług, w odniesieniu do umów leasingu zagranicznego.

Wzrost wykorzystania leasingu jako źródła finansowania inwestycji w Polsce, w kolejnych latach wiązać się będzie z istnieniem właściwego i stabilnego zaplecza prawno-podatkowego dostosowanego do warunków rynkowych. Obowiązujące aktualnie regulacje wobec umów leasingowych, wyjaśniły znaczną część spornych kwestii związanych z funkcjonowaniem leasingu i tym samym poprawiły sytuację stron transakcji leasingowych. Hamulcem dla rozwoju leasingu są jednak wciąż niespójne regulacje podatkowe, cywilnoprawne i bilansowe. Regulacja leasingu w Kodeksie cywilnym nie jest spójna z regulacją podatkową. Istnieją również uciążliwe dla korzystających różnice w klasyfikacji umów leasingowych w regulacji podatkowej i bilansowej, zmuszające podmioty gospodarcze do prowadzenia podwójnej księgowości. Cywilnoprawna definicja umowy leasingu nie jest też zgodna z praktyką gospodarczą i nie w pełni odpowiada sygnałom płynącym z rynku m.in.: reguluje umowę leasingu finansowego, podczas gdy w Polsce dominują umowy leasingu operacyjnego. Sytuacja taka nie sprzyja rozwojowi gospodarki, która wciąż z racji swoich potrzeb restrukturyzacyjnych wymaga znacznych inwestycji w kapitał rzeczowy. Należałoby, więc przede wszystkim podjąć działania mające na celu ujednolicenie przepisów podatkowych, cywilnoprawnych i rachunkowych, a także poprawę konkurencyjności polskiego leasingu w Europie.

Fundamentalne znaczenie, dla dalszego rozwoju rynku usług leasingowych w Polsce, mają przede wszystkim obciążenia fiskalne, które kształtują ekonomiczną opłacalność leasingu. Prawodawca tworząc konstrukcje poszczególnych podatków powinien, więc zwracać uwagę by regulacja podatkowa nie powodowała daleko idących ograniczeń w funkcjonowaniu instytucji cywilnoprawnej

takich jak np.: leasing. Przy tworzeniu prawa należy poszukiwać kompromisu miedzy interesem Skarbu Państwa a sygnałami płynącymi z gospodarki. W funkcjonującym przed 1.10.2001 r. systemie podatkowym w zakresie opodatkowania stron transakcji leasingu trudno było znaleźć taki kompromis – skutek poziom wykorzystania leasingu jest znacznie niższy niż w krajach Unii Europejskiej. System podatkowy skonstruowany był głównie z myślą o interesie publicznym, bez należytego uwzględnienia potrzeb niezbędnych dla właściwego funkcjonowania i rozwoju podmiotów gospodarczych, co stanowiło niewątpliwy hamulec rozwoju leasingu. Warto więc podejmować inicjatywy by tworząc regulacje podatkowe spojrzeć na zjawisko gospodarcze znacznie szerzej, niż tylko przez pryzmat wpływów budżetowych.

Ponadto, należy mieć na uwadze, iż właściwie skonstruowany system obciążeń podatkowych stron transakcji leasingowych może być narzędziem umożliwiającym osiągnięcie nie tylko określonych celów gospodarczych, ale i społecznych. Firmy, korzystające z leasingu z jednej strony mogą racjonalizować koszty i obciążenia fiskalne, ale z drugiej strony leasing poprawia techniczny poziom parku produkcyjnego i zwiększa zdolności produkcyjne. Leasing może stanowić istotny instrument poprawy pozycji rynkowej przedsiębiorstwa, a to mogłoby zaowocować wzrostem miejsc pracy. Ponadto firmy użytkując środki produkcji wytwarzają dobra służące zaspakajaniu potrzeb - będąc płatnikami podatku VAT zwiększają dochody budżetu państwa, zaś w dłuższym okresie czasu generują wyższe zyski, powiększając podstawę opodatkowania podatkiem dochodowym. Ponadto organy skarbowe muszą pamiętać, iż leasing nie może być oceniany jedynie przez pryzmat kosztów u korzystającego, ale również olbrzymich dochodów firm leasingowych, które przysparzają podatków i korzyści wynikających z obrotu dóbr inwestycyjnych. Leasing w Polsce wydaje się wciąż niewykorzystaną szansą przyspieszenia rozwoju gospodarki, w tym zwiększenia wpływów budżetowych. Wynika z tego, że rozwojem tej instytucji powinni być zainteresowani nie tylko leasingodawcy i leasingobiorcy, ale także Skarb Państwa.

W krajach Unii Europejskiej coraz częściej leasing jest metodą finansowania infrastruktury samorządów terytorialnych, podczas gdy obowiązek przeprowadzania przetargów i procedura zamówień publicznych obowiązująca w Polsce, utrudnia polskim jednostkom samorządowym korzystanie z leasingu. Na tym gruncie w polskim systemie prawa, konieczne są zmiany, tak by stworzyć gminom korzystne warunki do korzystania z usług leasingowych. W ten sposób przedmiotem leasingu mogłyby stać się elementy infrastruktury lokalnej np. komunikacja miejska, urządzenia oczyszczania miasta, czy wyposażenia szpitali.

Dla rozwoju leasingu potrzebne są jasne i stabilne w dłuższym okresie zasady opodatkowania, tak by zapewnić inwestorowi możliwość przeprowadzenia rachunku opłacalności danej formy finansowania. Pozostaje mieć nadzieję, że Polska jako członek Unii Europejskiej, będzie stwarzać rodzimym przedsiębiorcom odpowiednie warunki do konkurowania na europejskim rynku, co zaowocuje wzrostem inwestycji, w tym finansowanych z wykorzystaniem leasingu.

BIBLIOGRAFIA

1. Balicki L., Tyc W.: *Mikroekonomia*, Wyd. A-F-T Jelenia Góra 2001 r.
2. Baran D.: *Ile naprawdę kosztuje kredyt lub leasing?*, Miesięcznik Leasing nr 9 z 1996 r.
3. Beattle V. Edwards K. Goodacre A.: *The impact of constructive operating lease capitalization on key accounting rations*, Accounting and Business Research 1998 r.
4. Bem R.: *Teza bez dowody w przepisach*, Rzeczpospolita nr 198 z 25.08.1999 r.
5. Bielawska A.: *Finanse przedsiębiorstw – teoria i praktyka*, Wyd. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego – rozprawy i studia nr 348, Szczecin 2000 r.
6. Bielawska A.: *Podatek dochodowy w sterowaniu działalnością inwestycyjna małych i średnich przedsiębiorstw*, Wyd. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego – rozprawy i studia nr 143, Szczecin 1993 r.
7. Bień W.: *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw*, Wyd. Difin Warszawa 1996 r.
8. Biskupski Z.: *Leasing - jasne prawo daje korzyści*, Gazeta Prawna nr 1999 z 2002 r.
9. Biskupski Z.: *Rynek nieruchomości – leasing zamiast kredytu*, Gazeta Prawna nr 168 z 2002r.
10. Borys G.: *Zarządzanie ryzykiem kredytowym w banku*, Wyd. Naukowe PWN Warszawa-Wrocław 1996 r.
11. Brigham F. E., Gapenski C. L.: *Zarządzanie finansami*, PWE Warszawa 2000 r.
12. Brigham F. E.: *Intermediate Financial Management*, Wyd. Ed3 Chicago The Dryden Press 1999 r.
13. Brol J.: *Umowa leasingu według kodeksu cywilnego*, Przegląd Podatkowy nr 6 z 2001 r.
14. Cieloch G.: *Leasing – rozwój i stan obecny regulacji prawnej na świecie i w Polsce*, Miesięcznik Leasing nr 8 z 1995 r.
15. Cieloch G.: *Leasingowe ABC*, Miesięcznik Leasing nr 6 z 1995 r.
16. Clark T. M.: *Leasing - Special Report Financial* - London 1978 r.
17. Clark T. M.: *The World of Leasing*, Leasing Finance London 1985 r.
18. Czarnecka-Żochowska K.: *Zasady rozliczania podatku VAT przy leasingu finansowym*, Przegląd Podatkowy nr 5 z 1998r.
19. Czekaj J., Dresler finansami.: Zarządzanie finansami przedsiębiorstw, Wyd. Naukowe PWN Warszawa 2001 r.
20. Dawidziuk B.: *Nowe uregulowania dla leasingu podatkowego*, Rachunkowość komentarze do ustawy nr 11 z 2002 r.
21. Dąbrowska U.: *Leasing a podatek dochodowy*, Vademecum Przedsiębiorcy i Podatnika nr 3 z 1998 r.
22. Dębski W., Kozera K.: *Leasing czy kredyt*, Wyd. Poltext Warszawa 1999 r.
23. Dobbins R., Frąckowiak W. i Witt S. F.: *Praktyczne zarządzanie kapitałami firmy*, Wyd. PAANPOL Poznań 1995 r.
24. Dobija M.: *Leasing czy zakup*, Businessman Magazine nr 1 z 1991 r.
25. Domadaran A.: *Corporate Finance - theory and Practice*, Jon Wilej New York 1997 r.
26. Edwards J. D. i in : *Financial Accounting*, I. Inc. Boston 1998 r.
27. Etel L.: *Zmiany zasad opodatkowania środków transportowych*, Przegląd podatkowy Nr 2 z 2002 r.
28. *Europejski Fundusz Leasingowy -memorandum informacyjne*, Wrocław 1997 r.
29. Fink A. W.: *Leasing in the European Union*, Coopers & Lybrand, Brussels 1999 r.
30. Frey D.: *Ubezpieczenia w leasingu*, Rzeczpospolita z 28.05.1998 r.
31. Gębki Ł, Sarmacki J., Tomaszewski J.: *Nowoczesne drogi finansowania działalności istniejących i prywatyzowanych przedsiębiorstw*, Wyd. IMC Grodzisk Mazowiecki 1991 r.
32. Gieroj A.: *Omiń pułapki w umowach leasingowych- im więcej formalności tym lepiej*, Profit – finanse dla firm, grudzień 2002 r.
33. Gmytrasiewicz M., Szczepański K.: *Leasing w Polsce*, Wyd. Olimpus Centrum Edukacji i Rozwoju biznesu, Warszawa 1993 r.
34. Gmytrasiewicz M.: *Leasing*, Problemy rachunkowości nr 1 z 2002 r.
35. Gołda M.: *Leasing – zagadnienia prawne*, Wyd. Difin 1999 r. i wyd. z 2002 r.

36. Gołubowski W.: *Leasing międzynarodowy – prawo celne,* Prawo Przedsiębiorcy nr 46 z 1999 r.
37. Grzybowiska M., Zubrzycki J. *Leasing zagadnienia podatkowe i rachunkowe*, Oficyna Wydawnicza Unimex Wrocław 2002 r.
38. J. Grzywacz: *Leasing w małym i średnim przedsiębiorstwie – uwarunkowania rozwoju,* Kolegium Zarządzania i Finansów –zeszyt naukowy nr 29, AGH Warszawa
39. Hahn O.: *Finanzwirtschaft*, Munchen 1975 r.
40. Hardmans H.: *Tax Rates and Tables* CCH Rivevwoods 1998 r.
41. Helin A., Szamański K.G.: *Leasing – nowe regulacje w prawie bilansowym*, Przegląd Podatkowy nr 10 z 2001r.
42. Hendlich A.: *Steurliche Gewinnermittlungsvorschiften im internationalen Vergleich* – Bonn DIET 1998 r.
43. Hermnas J. i in.: *Financial accouting*, Coopers and Lybrand 1997 r.
44. Hofman W., Raabe W., Smith J.: *Individual Income Taxes*, Publishing Rivevwodds 1998 r.
45. Hundsdoerfer J., Jamroży M.: *Wpływ podatków na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstwa*, Przegląd Podatkowy Nr 11 z 1999 r.
46. Huszcz Z.: *Umowa leasingu*, Monitor Prawniczy nr 2 z 2001 r.
47. Huszcz Z.: *Prawnopodatkowe problemy leasingu*, Wyd. Instytut Studiów Podatkowych Modzelewski i Wspólnicy, Warszawa 1998 r.
48. Inwestor instytucjonalny 2001 r. pt.: *Rynek usług leasingowych – raport z badań syndykatowych małych i średnich firm* - przeprowadzony przez B.P.S. Consultanst Polska Ltd. Gdańsk *(materiały niepublikowane, przygotowane do użytku firm leasingowych)*
49. Jacobs O. H., Spengel CH.: *European financial Accounting and tax rates*, Publishing Co 1997r.
50. Jacobs O.H.: *European Tax Analyzer*, Nomos Veragsgesellschaft Baden-Baden 1999 r.
51. Jaworski L.: *Umowa leasingu w Kodeksie cywilnym*, Rachunkowość z komentarzem nr 5 z 2001 r.
52. Jensen D., Eskew R. K.: *Financial Accounting*, R.House, New York 1989 r.
53. Jerzyński M.: *Leasing zdefiniowany*, Poradnik Gazety Prawnej nr 43 z 2000 r.
54. Jędrzejewska K.: *Fiskus porządkuje leasing*, Rzeczpospolita nr 96 z 2001 r.
55. Jędrzejewska K.: *Leasing po nowemu*, część I – Rzeczpospolita z 25.09.2001 r., część II – Rzeczpospolita z 2.10.2001 r. , część III – Rzeczpospolita z 9.10.2001 r.
56. Jędrzejewska K.: *Refakturowanie usług,* Rzeczpospolita z 15.09.1998 r.
57. Jędrzejewska K.: *Zmiany w amortyzacji i leasingu*, Rzeczpospolita nr 142 z 19.06.1998 r.
58. Kamerschen D. J. R., McKenzie R.B, Nardinelli C.: *Ekonomia*, Wyd. Fundacja Gospodarcza NSZZ Solidarność, Gdańsk 1991 r.
59. Karwowski P.: *Jak ewidencjonować leasing?* Prawo Przedsiębiorcy nr 37 z 2001 r.
60. Kobylański M.: *Clifing-inny leasing?,* Gazeta Prawna nr 50 z 1998 r.
61. Kobylański M.: *Leasing – dalszy rozwój, nowe rozwiązania*, Prawo Przedsiębiorcy nr 47 z 1997 r.
62. Koc S.: *Zagadnienia amortyzacji podatkowej*, Rachunkowość nr 5 z 2000 r.
63. Kolanda Z.: *Sprzedaż przedmiotu umowy leasingu*, Doradca Podatnika nr 14 z 2001 r.
64. Kolańczyk W. L.: *Rozwój rynku usług leasingowych w Polsce i jego perspektywy*, Prace KBN Instytutu Badań nad Gospodarka Rynkową Nr 26/2000r.
65. Koleśnik A., Lipka P.: *Samochód firmie a podatki*, Gazeta prawna nr 43/2002 (dodatek specjalny) z 1 marca 2002r.,
66. Koleśnik A.: *Homologacja jednak niezbędna i Prawo do odliczeń VAT*, Gazeta Prawna nr 144 i 148 z 2001 r.
67. Korczyn A.: *Leasing na nowych zasadach*, Wyd. Sigma Skiemiewice 2003 r.
68. Korczyński I., *Leasing w prawie podatkowym*, Wyd. TNOiK Toruń 1998 r.
69. Kosowski K.: *Umowa leasingu w 2001 r.*, Prawo Przedsiębiorcy nr 6 z 2001 r.
70. Kowalczyk W.: *Akcyza po zmianach*, Gazeta prawna nr 90 z 2002 r.
71. Krajewski J.: *Same zalety i parę wad,* Businessman nr 2 z 1995 r.

72. Krajewska A.: *Podatki – Unia Europejska, Polska, Kraje Nadbałtyckie*, Wyd. PWE, Warszawa 2004 r.
73. Kruczalak K.: *Leasing i jego gospodarcze zastosowanie*, Wyd. Prawne i Ekonomiczne „LEX" Gdańsk 1993 r.
74. Kruczalak K.: *Leasing*, Wyd. Prawnicze Lex Sopot 1999 r.
75. Kulczyk K.: *Ulgi inwestycyjne w transakcjach leasingowych*, Gazeta Prawna nr 50 z 1998 r.
76. Kuzior A.: *Ogólne zasady rachunkowości leasingu*, Monitor Rachunkowości i Finansów nr 11 z 2001r
77. Kwiatkowski M.: *W każdym kraju inne regulacje*, Rzeczpospolita- dodatek pt. "Leasing w Polsce" nr 4 z 1999 r.
78. Lasfer A., Levis M.: *The determinants of the leasing decision of small and large companies*, European Financial Management vol. 4, nr 2 z 1998 r.
79. *Leaserope Statistic* z lat 1994 - 2002 r.
80. *Leasing Yoorbokk z lat 1995-2000;*
81. Lemon J.: *Ciężar podatku od środków transportowych a opłaty leasingowe*, Biuletyn Instytutu Studiów Podatkowych nr 2 z 2001 r.
82. Leśniak G.: *Zgodność dla dobra leasingu*, Prawo i Gospodarka 8.04.1998 r.
83. Lewandowska I.: *Auto w działalności gospodarczej*, Rzeczpospolita z 27.10.1999 r.
84. Lewandowska I.: *Podatkowe skutki leasingu wedle jaśniejszych reguł*, Rzeczpospolita z 21.07.2003 r.
85. Lipka P.: *Bez kosztów i bez VAT przy kradzieży przedmiotu leasingu*, Gazeta prawna nr 142 z 2002 r.
86. Litwińczuk H.: *Leasing finansowy w prawie niemieckim*, Przegląd Podatkowy nr 2 z 1998 r.
87. Litwińczuk H.: *Nowe zasad opodatkowania leasingu,* Przegląd Podatkowy nr 9 z 2001r.
88. Łuczko T.: *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*, Wyd. PWN Poznań 2001r.
89. Łyszczak M.: *Podstawy gospodarki finansowej przedsiębiorstwa*, Finanse i bankowość – zarys problematyki, Wyd. AE im. Oskara Lanego we Wrocławiu, Wrocław 1999 r.
90. Łyszczak M.: *Prawne otoczenie rynku kapitałowego*, Wyd. AE Wrocław 1999r. s.127
91. Łyszczak M., Jajuga K.: *Finanse, bankowość i ubezpieczenia* – tom 1, Prace Naukowe nr 899 Wyd. AE Wrocław 2001 r. ref.: *Prawno-podatkowe warunki rozwoju transakcji leasingowych w Polsce*
92. Mac A.: *Spadek o 31 procent*, Rzeczpospolita z 8.09.2001 r.
93. Machała R., *Praktyczne zarządzanie finansami firm*, Wyd. PWN Warszawa 2001 r.
94. Maciejewski A., Jędrzejowska K.: *Gdy upada firma leasingowa*, Rzeczpospolita z 13.03.2001r.
95. Maciejewski A.: *Osobowa wywrotka*, Rzeczpospolita nr 96 z 24.04.2001r.,
96. Maliszewski C.: *Leasing czyli finansowanie inwestycji*, Lektura menadżera Warszawa 1991 r.
97. Mastalski R., Zubrzycki J.: *Samochód po przeróbkach a VAT*, Przegląd Podatkowy nr 2 z 2002r.,
98. Materiały z Konferencji nt.: *Relacje miedzy rynkiem finansowym a klientem*, TARFIN' 98 II Dolnośląskie Forum Finansowe, Wrocław 1998 r.
99. McGregor W.: *Accounting for Leases: a new Approach*, Special Report Bonn 1999 r.
100. Michałowska E., *Leasing samochodu – refakturowanie kosztów*, Prawo Przedsiębiorcy nr 23-24 z 1999 r.
101. Mielnik S.: *Sprzedaż przedmiotu leasingu operacyjnego po zakończeniu umowy*, Doradca Podatnika nr 16 z 2003 r.
102. Moczydłowska W.: *Podatek od czynności cywilnoprawnych*, Gazeta prawna nr 156 z 2002 r.
103. Mol E.: *Leasing – z doświadczeń zagranicy*, Rachunkowość nr 4 z 1991 r.
104. Monkiewicz J.: *Equipment Leasing Bonn 1999 r.*
105. Mostowiak L., Ostaszewski J.: *Transakcje leasingowe w Polsce –zagadnienia ekonomiczno-prawne*, Prawo Przedsiębiorcy nr 34 z 2000 r.
106. Mucha M.: *Leasing –refakturowanie ubezpieczeń*, Monitor podatkowy nr 2 z 2000 r.
107. Musiałkowski T.: *Leasing uregulowany*, Nowe Życie Gospodarcze nr 30 z 1999 r.

108. Ogrodowczyk B.: *Nowe przepisy podatkowe o leasingu*, Rachunkowość nr 11 z 2001 r.
109. Opara E.: *Leasing w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości*, Prawo Przedsiębiorcy nr 3 z 2001 r.
110. Osbert – Pociecha G.: *Leasing*, Wrocławska Biblioteka Współczesnego Menadżera AE Wrocław 1992 r.
111. Ostaszewski J.: *Kontrowersje wokół leasingu*, Przegląd Podatkowy nr 2 z 1993 r.
112. Ożóg I.: *Leasing - istota i rodzaje*, Przegląd podatkowy nr 8 z 1993 r.
113. Ożóg I.: *Leasing a podatek dochodowy*, Przegląd Podatkowy nr 8 z 1993 r.
114. Piotrkowski A.: *Umowa clifingu - tarcza podatkowa ?*, Przegląd Podatkowy nr 1 z 1998 r.
115. Poczobut J.: *Umowa leasingu w prawie krajowym i międzynarodowym*, Wyd. PWN Warszawa 1996 r.
116. Poczobut J.: *Umowa leasingu*, Wyd. C.H. Beck Warszawa 2002 r.
117. Poczobut J.: *Umowa o leasingu w konwencji UNIDROIT*, Przegląd Podatkowy nr 4 (część I) i nr 7 (część II) z 1991 r.
118. Polski Rynek Leasingu AD. Gemini Warszawa z lat 1995-2002
119. Porter D.J.: *Leasing- the Maschine Slows Down*, Wyd.WLY Bonn 1993 r.
120. Poter D. J.: *Leasing a global industry*, Leasing Finance - Euromoney Books 1990 r.
121. Pyciński S., *Małe i średnie przedsiębiorstwa w systemach podatkowych wybranych krajów*, PARP Warszawa 2001 r.
122. Red. Milewski R.: *Podstawy ekonomii*, Wyd. PWN Warszawa 2000 r.
123. Red. Pająkiewicz J.: *Makroekonomia – wybrane zagadnienia teorii wzrostu i funkcjonowania współczesnych systemów gospodarki rynkowej*, Wyd. AE im. O. Langego Wrocław 2001 r.
124. Red. Pyciński S., *Małe i średnie przedsiębiorstwa w systemach podatkowych wybranych krajów*, PARP Warszawa 2001 r.
125. Regulamin: *Warunki umowy leasingu kapitałowego*, Europejskiego Funduszu Leasingowego S.A. Wrocław
126. Rękas M.: *Wpływ polityki fiskalnej na wykorzystanie i rozwój leasingu w Polsce*, Wyd. Print 1999 r.
127. Rękas M.: *Prawnopodatkowe warunki rozwoju transakcji leasingowych w Polsce*, Prace naukowe nr 899 pod. red. K. Jajuga i M. Łyszczak: Finanse, bankowość i ubezpieczenia – tom 1, Wyd. AE Wrocław 2001 r.
128. Rogalika B.: *Umowa leasingu w świetle przepisów VAT* , Dorada podatnika nr 16 z 19.04.2003 r.
129. Rogalska B.: *Umowa leasingu w świetle przepisów o podatku od towarów i usług*, Doradca Podatnika nr 16 z 2003 r.
130. Rozwałka R., Ankiewicz M., Leasing w praktyce, czyli jak zawrzeć bezpieczna umowę leasingu, Wyd. Zrzeszenia Prawników Polskich Warszawa 2000 r.
131. Rutkowski A.: *Zarządzanie finansami*, PWE Warszawa 2000 r.
132. Rybicki M.: *Do VAT-7 wpisujemy raz*, Gazeta prawna nr 214 z 5.11.2002 r.
133. Sasin W.: *Kredyt, leasing czy dzierżawa*, Wyd. Framax Skierniewice 2000 r.
134. Sasin W.: *Kredyt, leasing czy dzierżawa*, Wyd. Framax Skierniewice 1998 r.
135. Sasin W.: *Nowe zasady leasingu*, Wyd. Framax Skierniewice 2001 r.
136. Serwatka M.: *Leasing pracowniczy w likwidacji prywatyzacyjnej przedsiębiorstw państwowych*, Miesięcznik Leasing nr 1 z 1996 r.
137. *Serwis Leasingowy* - kwartalnik wydawany przez MR Leasing Service Wrocław 1998 r.
138. Sharpe S., Nguyen H.: *Capital market imperfections and the incentive to lease*, Journal of Financial Econimics nr 39 z 1995 r.
139. Sieradza T.: *Zmiany w prawie*, Przegląd Podatkowy nr 3 z 1991 r.
140. Snopczyński M.: *Opodatkowanie leasingu*, Wyd. C.H. Beck Warszawa 2000 r.
141. Snopczyński M.: *Umowa leasingu zagranicznego a VAT*, Przegląd Podatkowy nr 3 z 2003 r.
142. Sokołowski J.: *Opodatkowanie działalności gospodarczej w Polsce*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2000 r.

143. Sokołowski J.: *Strategia podatkowa przedsiębiorstw. Jak zmniejszyć obciążenia podatkowe*, Wyd. Naukowe PWN Warszawa 1994 r.
144. Sokołowski J.: *Zarządzanie przez podatki*, Wyd. Naukowe PWN Warszawa 1995 r.
145. Soszka A.: *Ewidencja zdarzeń w trakcie użytkowania przedmiotu leasingu*, Doradca Podatnika nr 16 z 2003 r.
146. Stecki L.: *Leasing*, Wyd. Tonik Toruń 1999 r.
147. Styczek D.: *Źródło kapitału*, Nowe Życie Gospodarcze nr 27 z 1997 r.
148. Sypniewski P.: *Leasing a ubezpieczenia – wg „ATU" Towarzystwa Ubezpieczeń S.A. Warszawa*, Miesięcznik Leasing nr 9 z 1998 r.
149. Szmigin J.: *Poland.Market Review,* WLY 1993 r.
150. Szymański K. G.: *Nowe zasady amortyzacji przyspieszonej*, Przegląd Podatkowy Nr 11z 2002r.
151. Szyszko L.: *Finanse przedsiębiorstw*, Wyd. PWE Warszawa 2000 r.
152. Tabolska D., Lamenta L.: *Leasing w obrocie krajowym i zagranicznym*, Wyd. Miscellanea, Koszalin 1996 r.
153. Taylor P., Turley S.: *Leasing in the European*, Special Report Brussels 1995r.
154. Tetzner A.: *Internationales Finanzierungsleasing*, Ottawa 1991 r.
155. Tomaszewski K.: *Podatek naliczony od poszczególnych rat*, Gazeta prawna nr 131 z 9.07.2002 r.
156. Tuczko J.: *Opłacalność transakcji leasingu operacyjnego z punktu widzenia leasingodawcy i leasingobiorcy*, Bank i kredyt nr 9 z 1997 r.
157. Turzyński M.: *Ewidencja leasingu u korzystającego –kierunki zmian*, Rachunkowość nr 4 z 2001 r.
158. Turzyński M.: *Rachunek opłacalności leasingu operacyjnego*, Przegląd Podatkowy nr 1 z 2000 r.
159. Turzyński M.: *Rachunkowość – nowe regulacje prawne*, Dom Wydawniczy ABC Warszawa 2001 r.
160. Wałachowski J.: *Leasing linii technologicznych w branży odzieżowej*, Miesięcznik Leasing nr 9 z 1996 r.
161. Werner A.: *Leasing po zmianach a podatek VAT*, Vademecum Przedsiębiorcy i Podatnika nr 15-16 (część 1) oraz nr 21 (część II) z 2001 r.
162. Wilimowska Z, Wilimowski M.: *Zarządzanie finansami*, TNOiK 1998 r.
163. Wiśniewski M.: *Leasing operacyjny samochodu operacyjnego*, Doradca Podatnika nr 4 z 2003 r.
164. Wodziński J.: *Leasingowa fatamorgana*, Polski Rynek Leasingu z 2000 r.
165. Wodziński J.: *Recepta na leasing*, Bankier 27 grudnia 2000 r.
166. Wol A.: *Więcej chętnych na samochody osobowe* „Rzeczpospolita" 5.09.2002 r.
167. Wrześniewska-Wal I.: *Podatki a leasing*, Gazeta Prawna nr 26 z 1998 r.
168. Załupka D., Żyniewicz M.: *Leasing ABC oraz D,* Oficyna Wydawnicza Unimex Wrocław 1999 r.
169. Załupka D., Żyniewicz M.: *Luki podatkowe*, Wyd. Netnet, Wrocław 2000 r.
170. Załupka D., Żyniewicz M.: *Zanim podpiszesz umowę leasingu*, Wyd. Ekspert Wrocław 1999 r.
171. Żyrek M. P.: *Leasing w podatkach i księgowości*, Wyd. Difin, Warszawa 2002 r.
172. Żyrek M. P.: *Podatkowe i księgowe aspekty leasingu*, Wyd. Difin Warszawa 2000 r.
173. Żyrek M. P.; *VAT i podatek akcyzowy w leasingu*, Vademecum Podatnika i Przedsiębiorcy nr 15 z 15 sierpnia 2002 r.
174. Materiały internetowe: www.leaseeurope.org, www.leasepol.org.pl, www.mf.gov.pl, www.parp.gov.pl oraz polskich firm leasingowych leasingowych m.in.: www.efl.com.pl, www.bzwbk.pl, www.belleasing.com.pl, www.rl.com.pl, www.leasing24.pl; www.oecd.org

SPIS AKTÓW PRAWNYCH

Regulacje ustawowe i inne akty prawne:

1. Ustawa z dnia 31 stycznia 1989 roku o opłacie skarbowej – Dz.U. nr 4, poz.23, z póź. zm.;
2. Ustawa z 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym osób fizycznych – Dz. U. Nr 80 poz.350 z późn. zm.;
3. Ustawa z 12 stycznia 1991 roku o podatkach i opłatach lokalnych – Dz. U. 9,poz. 84 z 2002 r. z późn. zm. - treść ujednolicona po zmianach – Dz. U. Nr 9, poz.84 z 2002 r.
4. Ustawa z 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych – Dz. U. nr 21, poz. 86 z późn. zm.;
5. Ustawa z 8 stycznia 1993 r. o podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowym – Dz. U. z 2002 r., Nr 19, poz. 185 z późn. zm.;
6. Ustawa z dnia 28 września 1994 roku o rachunkowości – Dz. U. Nr 121, poz. 591, z późn. zm.;
7. Ustawa z dnia 9 stycznia1997 roku Kodeks celny – Dz. U. Nr 23, poz.117 z późn. zm.;
8. Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku Ordynacja podatkowa – Dz. U. Nr 137, poz. 926 z późn. zm.;
9. Ustawa z dnia 19 listopada 1999 roku Prawo działalności gospodarczej – Dz. U. nr 101, poz. 1178; z późn. zm.
10. Ustawa z dnia 20 listopada 1999 roku o zmianie ustawy o podatku dochodowym osób prawnych – Dz. U. Nr 95, poz. 1101; z późn. zm.
11. Ustawa z dnia 9 czerwca 2000 roku o zmianie ustawy o podatku dochodowym osób prawnych – Dz. U. Nr 60, poz. 700; z późn. zm.
12. Ustawa z 26 lipca 2000 roku o zmianie ustawy Kodeks cywilny – Dz. U. Nr 74, poz. 857;
13. Ustawa z dnia 9 listopada 2000 roku o zmianie ustawy o rachunkowości – Dz. U. Nr 113, poz.1186; z późn. zm.
14. Ustawa z dnia 17 listopada 2000 roku z zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowym – Dz. U. Nr 105, poz. 1107; z późn. zm.
15. Ustawa z dnia 9 listopada 2000 roku z zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz mianie niektórych innych ustaw – Dz. U. Nr 104, poz. 1104; z późn. zm.
16. Ustawa z dnia 23 sierpnia 2001 roku o zmianie ustawy o rachunkowości – Dz. U. Nr 102, poz.1117; z późn. zm.
17. Ustawa z dnia 6 września 2001 roku o zmianie ustaw o podatku dochodowym osób prawnych, osób fizycznych oraz podatku od towarów i usług oraz akcyzy – Dz. U. Nr 106, poz. 1150; z późn. zm.
18. Ustawa z dnia 9 września 2000 r. o podatku od czynności cywilnoprawnych – Dz. U. Nr 86, poz.959 z 2000 r.; z późn. zm.
19. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 6 kwietnia 1993 roku w sprawie zaliczania przedmiotów umów najmu lub dzierżawy rzeczy albo praw majątkowych do składników majątku stron tych umów - Dz. U. Nr 28, poz. 129; z późn. zm.
20. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 12 maja 1993 roku w sprawie podatku od towarów i usług – Dz. U. Nr 39, poz. 176, z późn. zm.;
21. Rozporządzenie Rady Ministrów Ministra dnia 8 grudnia 1994 roku Ministra sprawie odliczeń od dochodów wydatków inwestycyjnych oraz obniżek podatku dochodowego – Dz. U. Nr 18, poz. 62 z 1994 r. oraz Dz. U. Nr 14 z 1995 r., poz. 63 z późn. zm. ;
22. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20 stycznia 1995 r. w sprawie amortyzacji środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych – Dz. U. Nr 7, poz. 34 z 1995 r. i zmiany z 17 stycznia 1997 r. – Dz. U. Nr 5, poz. 21 z 1997 r.,
23. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 21 grudnia 1995r. w sprawie wykonania przepisów o podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowym (Dz. U. nr 154,poz.797) i dalsze

nowelizacje – tj.: Rozporządzanie z 15 grudnia 1997 r. (Dz. U. nr 156,poz.1024) oraz Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 22 grudnia 1999 r. (Dz. U. nr 109,poz.1245 z późn. zm.)

24. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 22 grudnia 1999 r. w sprawie uproszczonych procedur celnych – Dz. U. Nr 104, poz. 1194; z późn. zm.
25. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 22 grudnia 1999 r. w sprawie gospodarczych procedur celnych – Dz. U. Nr 104, poz. 1195; z późn. zm.
26. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 22 grudnia 2000 r. w sprawie podatku akcyzowego – Dz. U. Nr 119, poz. 1259; z późn. zm.
27. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 22 grudnia 2000 r. zmieniające rozporządzenie Ministra sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy o podatku od towarów Ministra usług oraz podatku akcyzowym Ministra imporcie – Dz. U. Nr 121, poz. 1296
28. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 22 marca 2002 r. w sprawie podatku akcyzowego (Dz.U. z 2002 r., Nr 27, poz. 269, zm.: Dz.U. z 2002 r., Nr 98, poz. 885; Dz.U. z 2002 r., Nr 125, poz. 1065) z późn. zm.

Wyjaśnienia Ministerstwa Finansów dotyczące leasingu:

1. Pismo Ministerstwa Finansów zawarte w piśmie do wykonawczych organów podatkowych nr 5/01456/1993 r. dotyczące klasyfikacji umów leasingu;
2. Pismo z 11 października 1994 Ministerstwa Finansów kierowane do izb skarbowych w sprawie ulg inwestycyjnych w leasingu – PO 4/AS-722-804/94 – publikowane Biuletyn Skarbowy nr 6 z 1995 r.;
3. Pismo Dyrektora Departamentu Podatków Bezpośrednich i Opłat z 16 stycznia 1996 r. publikowany w Biuletyn Skarbowy nr 5 z 1996 r. w sprawie leasingu PO 4/AK-722-1183/95 dotyczące przychodów i kosztów uzyskania w leasingu;
4. Pismo Dyrektora Departamentu Podatków Bezpośrednich i Opłat z 29 kwietnia 1996 r. dotyczące umowy sprzedaży po zakończeniu leasingu operacyjnego - PO 3/BO-722-293/96;
5. Pismo Departamentu Podatków Bezpośrednich i Opłat z 7.07.1997 r. publikowane w „Prawo Przedsiębiorcy" nr 38 z 1997 r. w sprawie leasingu;
6. Pismo z 7 lipca 1997 Ministerstwa Finansów kierowane do izb skarbowych w sprawie wykupu przedmiotów leasingu po zakończeniu umowy leasingu – PO H/3997/97/96;
7. Pismo z 26 sierpnia 1998 Ministerstwa Finansów kierowane do izb skarbowych w sprawie określenia cen sprzedaży środków trwałych po leasingu – PBJ JW/722-254/2879/98;

SPIS RYSUNKÓW

Rys. 1	Uczestnicy transakcji leasingowej	29
Rys. 2	Cechy leasingu operacyjnego i kapitałowego (finansowego) wg literatury przedmiotu	34
Rys. 3	Schemat konstrukcji umowy leasingu tenecyjnego	42
Rys. 4	Przyczyny korzystania z leasingu (dane ważone)	91
Rys. 5	Jakie czynniki decydowały o wyborze leasingu jako źródła finansowania przed wejściu w życie regulacji cywilnoprawnej z 2000 roku i regulacji podatkowych z 2001 roku ? (w %)	92
Rys. 6	Z jakimi problemami wiązało się korzystanie z leasingu przed wejściem w życie regulacji cywilnoprawnej z 2000 roku i regulacji podatkowych z 2001 roku ? (w %)	93
Rys. 7	Jakie czynniki decydowały o wyborze leasingu jako źródła finansowania po wejściu w życie regulacji cywilnoprawnej w 2000 roku i regulacji podatkowych w 2001 rokiem ? (w %)	94
Rys. 8	Przyczyny niekorzystania z usług leasingowych (dane ważone)	96
Rys. 9	Przyczyny niekorzystania z usług leasingowych według Agencji Badań Marketingowych Warszawie – badania ze stycznia 2000 r. (próba 1000 firm)	96
Rys. 10	Struktura zobowiązania transakcji leasingu finansowego	118
Rys. 11	Wartość umów leasingowych zawartych w Europie w latach 1984-2002 (w mld €)	123
Rys. 12	Struktura umów leasingowych zawartych w Polsce w latach 1995- I pół. 2002r. ze względu na przedmiot umowy leasingu	130
Rys. 13	Struktura umów leasingowych zawartych w Polsce w latach 1995 -2001 ze względu na długość trwania umowy	132
Rys. 14	Struktura umów leasingowych zawartych w Polsce w latach 1997-2002 ze względu na typ leasingobiorcy	133
Rys. 15	Wykorzystanie leasingu przez MŚP w Polsce – segmentacja branżowa.	137
Rys. 16	Wykorzystanie leasingu przez MŚP w Polsce – segmentacja wg wielkości zatrudnienia	137
Rys. 17	Wykorzystanie leasingu przez MŚP w Polsce – segmentacja wg wielkości obrotów	138
Rys. 18	Zakres korzystania z usług leasingowych – według przedmiotu leasingu	138
Rys. 19	Algorytm klasyfikacji umów na leasing operacyjny podatkowy i leasing finansowy podatkowy	144
Rys. 20	Rozwój rynku leasingowego w Polsce w latach 1995-2002	266

SPIS TABEL

Tab. 1 Podstawowe formy finansowania przedsiębiorstwa (z przykładami) 17
Tab. 2 Porównanie cech leasingu występujących w regulacji ONZ oraz Konwencji Unidroit o międzynarodowym leasingu finansowym 21
Tab. 3 Źródła ryzyka w działalności gospodarczej 54
Tab. 4 Podstawowe warunki umowy leasingu 68
Tab. 5 Podstawowe obowiązki i prawa stron transakcji leasingowych w świetle regulacji Kodeksu cywilnego 73
Tab. 6 Przyczyny korzystania z leasingu 91
Tab. 7 Przyczyny niekorzystania z leasingu 95
Tab. 8 Przyczyny wyboru leasingu w małych i średnich przedsiębiorstw 97
Tab. 9 Różnice w unormowaniach prawnych leasingu 99
Tab. 10 Czynniki cywilnoprawne, podatkowe i rachunkowe wpływające na opłacalność leasingu 100
Tab. 11 Różnice w regulacji leasingu w stosunku do umów pokrewnych 107
Tab. 12 Wartość ruchomości oddanych w leasing w krajach Europy Środkowej (mierzona wartością netto dóbr inwestycyjnych zakupionych przez spółki leasingowe) oraz udział leasingu w ogólnej wartości sfinansowanych inwestycji 124
Tab. 13 Wartość ruchomości oddanych w leasing w wybranych krajach europejskich (mierzona wartością netto dóbr inwestycyjnych zakupionych przez spółki leasingowe) 125
Tab. 14 Udział leasingu w ogólnej wartości sfinansowanych inwestycji w wybranych krajach europejskich w latach 1993-1997 125
Tab. 15 Rynek leasingowy w Polsce i na świecie w latach 1999-2002 – ogólna sytuacja 126
Tab. 16 Wartość netto umów leasingowych zawartych w Polsce w latach 1995 – I poł. 2003 r. 129
Tab. 17 Struktura umów leasingowych zawartych w Polsce a latach 1995 – I pół. 2003 r. 129
Tab. 18 Dynamika zawieranych umów leasingowych w latach 1995- i pół. 2003 z uwzględnieniem przedmiotu umowy 129
Tab. 19 Udział % poszczególnych źródeł finansowania inwestycji realizowanych przez MSP w Polsce (według badań B.P.S. Consultants Poland Ltd. z marca 2002 r.) 136
Tab. 20 „Bezpieczna" ceny sprzedaży przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy leasingu operacyjnego 148
Tab. 21 Metody amortyzacji środków trwałych i wartości materialnych i prawnych w Polsce i wybranych krajach 166
Tab. 22 Przychody i koszty uzyskania przychodów w leasingu finansowym w okresie 16 kwietnia 1993 - 30 września 2001 roku 172
Tab. 23 Przychody i koszty uzyskania przychodów w leasingu finansowym samochodów osobowych w okresie 16 kwietnia 1993- 30 września 2001 roku 173
Tab. 24 Przychody i koszty uzyskania przychodów w leasingu operacyjnym w okresie 16 kwietnia 1993 - 30 września 2001 roku 175
Tab. 25 Przychody i koszty uzyskania przychodów w leasingu operacyjnym samochodów osobowych w okresie 16 kwietnia 1993- 30 września 2001 roku 176
Tab. 26 Skutki podatkowe umów leasingu, gdy amortyzacja przysługuje finansującemu (leasingodawcy) – tzw. podatkowa umowa leasingu operacyjnego obowiązujące od 1 października 2001 roku 179
Tab. 27 Skutki podatkowe zakończenia umowy leasingu, gdy amortyzacja przysługuje finansującemu (leasingodawcy) – tzw. podatkowa umowa leasingu operacyjnego obowiązujące od 1 października 2001 roku 180
Tab. 28 Wartość końcowa przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy leasingu

operacyjnego 183
Tab. 29 Skutki podatkowe umów leasingu, gdy amortyzacja przysługuje korzystającemu (leasingobiorcy) – tzw. podatkowa umowa leasingu operacyjnego obowiązujące od 1 października 2001 roku 184
Tab. 30 Skutki podatkowe zakończenia umowy leasingu, gdy amortyzacja przysługuje korzystającemu (leasingobiorcy) – tzw. podatkowa umowa leasingu finansowego obowiązujące od 1 października 2001 roku 185
Tab. 31 Skutki podatkowe umów leasingowych, gdy przedmiotem leasingu są grunty wraz z innymi środkami trwałymi 188
Tab. 32 Skutki podatkowe umów leasingu operacyjnego samochodów osobowych i innych o dopuszczalnej ładowności do 500 kg obowiązujące od 1 października 2001 roku 190
Tab. 33 Skutki podatkowe zakończenia umowy leasingu samochodów osobowych, gdy amortyzacja przysługuje finansującemu (leasingodawcy) – tzw. podatkowa umowa leasingu finansowego obowiązujące od 1 października 2001 roku 191
Tab. 34 Skutki podatkowe umów leasingu finansowego samochodów osobowych i innych o dopuszczalnej ładowności do 500 kg obowiązujące od 1 października 2001 roku 192
Tab. 35 Skutki podatkowe zakończenia umowy leasingu samochodów osobowych, gdy amortyzacja przysługuje korzystającemu (leasingobiorcy) – tzw. podatkowa umowa leasingu finansowego obowiązujące od 1 października 2001 roku 192
Tab. 36 Przegląd ustawowo określonych stawek przyznawanych zmniejszeń dochodu do opodatkowania w Wielkiej Brytanii 200
Tab. 37 Skutki podatkowe umów leasingowych w Niemczech 205
Tab. 38 Zasady korzystania z ulg inwestycyjnych 214
Tab. 39 Wysokość odliczeń inwestycyjnych i premii inwestycyjnej w poszczególnych latach 215
Tab. 40 Formy finansowania działalności gospodarczej - porównanie ich cech i wpływu na sytuacje podmiotu gospodarczego 219
Tab. 41 Zasady opodatkowania umów leasingu podatkiem VAT w wybranych krajach Unii Europejskiej 248
Tab. 42 Zasady rozliczania podatku od towarów i usług przy umowach leasingu krajowego przed 26 marca 2002 roku 255
Tab. 43 Zasady rozliczania podatku od towarów i usług przy umowach leasingu samochodów osobowych i innych o dopuszczalnej ładowności do 500 kg obowiązujące przed 26 marca 2002 roku 260
Tab. 44 Zasady rozliczania podatku od towarów i usług przy umowach leasingu krajowego po 26 marca 2002 roku 262
Tab. 45 Wartość netto przedmiotów przekazanych w leasing, z uwzględnieniem wartości samochodów osobowych i środków transportu drogowego w Polsce w latach 1999-I pół. 2002 roku 266
Tab. 46 Udział procentowy leasingu samochodów osobowych i środków transportu drogowego w ogólnej wartości netto przedmiotów oddanych w leasing na przykładzie wybranych krajów UE oraz krajów do UE w latach 1999- 2001r. 267

A N E K S

Załącznik 1

Zalety i wady stosowania leasingu jako źródła finansowania

ZALETY DLA LEASINGODAWCY	✓ Leasing jako alternatywna metoda finansowania i kredytowania inwestycji rozszerza możliwości tradycyjnych instytucji finansowych oraz stanowi podstawę działalności podmiotów gospodarczych, które trudnią się wyłącznie działalnością leasingową. ✓ Zyski osiągane z działalności leasingowej mogą być wyższe od zysków z innych rodzajów działalności, polegającej na udzielaniu kredytu, bowiem status ekonomiczny i prawny leasingodawcy umożliwia osiąganie przez niego dodatkowych zysków, np. w postaci korzyści podatkowych. Opłaty leasingowe mogą być też kształtowane na wyższym poziomie niż raty kredytu na to samo dobro. Leasingobiorca będzie skłonny mimo wszystko ponieść większe koszty ponieważ może to być dla niego jedyny sposób na zdobycie dóbr inwestycyjnych. ✓ W większości przypadków leasingodawca może odzyskać, jako właściciel, faktyczne władztwo nad przedmiotem leasingu w razie naruszenia zobowiązań przez leasingobiorcę, łatwiej i przy niższych kosztach, niż w przypadku np. udzielenia kredytu. ✓ Stała współpraca z dostawcą dobra inwestycyjnego, może korzystnie wpływać na dostępność dla klientów obu podmiotów. Bardzo często zdarza się, iż sprzedawca informuje potencjalnego nabywcę o możliwości alternatywnej do zakupu – czyli np. leasingu. Z reguły związany jest z konkretną firmą leasingową powiększając ilość jej klientów. Natomiast firma leasingowa sugeruje klientom jakiego wybrać dostawcę.
ZALETY DLA LEASINGOBIORCY	**Zalety mające wpływ na płynność finansową:** ✓ Nieangażowanie całości (lub dużej części) posiadanych przez przedsiębiorstwo środków pieniężnych w jego modernizację czy rozwój parku maszynowego, ✓ Regulowanie zobowiązań leasingowych (często inwestycji odroczonych w czasie) ze środków obrotowych, ✓ Zwiększenie płynności środków obrotowych poprzez dostosowanie opłat do możliwości przedsiębiorstwa oraz małe zaangażowanie kapitału własnego (niska opłata na początku umowy). ✓ W sytuacji gdy raty miesięczne są równe - klient nie musi "z góry" dużo płacić i zyskuje w stosunku do opłat zmniejszających się (zaangażowanie pieniądza w czasie). Wskutek inflacji realna wartość opłat maleje a końcowa cena zakupu (wartość resztowa) staje się mniejsza ✓ Niezaangażowanie części środków własnych ze względu na inwestycję z obcych środków umożliwia skierowanie ich w inną sferę działalności (alternatywne zaangażowanie kapitału). ✓ Leasing kilkuletni stabilizuje długoterminowe planowanie finansowe przedsiębiorstw.
	Zalet mające wpływ na strukturę bilansu: ✓ Zastosowanie finansowania zewnętrznego w formie leasingu operacyjnego nie pogarsza zdolności kredytowej firm, które sporządzają bilans. ✓ Struktura pasywów nie ulega pogorszeniu z punktu widzenia wskaźników oceny wiarygodności kredytowej, ponieważ zobowiązania nie zawierają spłacanej wartości przedmiotu leasingu. ✓ Zastosowanie leasingu pozytywnie wpływa na efektywność gospodarowania kapitałem firmy. ✓ Występuje w ten sposób efekt dźwigni finansowej na zewnętrznych źródłach finansowania, a w efekcie poprawienie wskaźników wykorzystania kapitału.

	Zalety polegające na oszczędnościach podatkowych: ✓ Korzyści podatkowe w leasingu wynikają z przepisów ustaw regulujących zasady opodatkowania leasingu obowiązujących po 1.10.2001 r. . Zgodnie z podanymi wyżej przepisami kosztami uzyskania przychodów są wszelkie koszty poniesione w celu osiągnięcia przychodów z wyjątkiem wydatków, których ustawy nie uznają za koszty. Wśród wydatków których ustawodawca nie uznaje za koszty znajdują się wydatki ponoszone przez leasingobiorcę, stanowiące spłatę określonej w umowie wartości przedmiotu leasingu, jeżeli rzecz tę lub prawo, zgodnie z odrębnymi przepisami zalicza się do składników majątku leasingobiorcy. ✓ W związku z tym w leasingu finansowanym, gdzie przedmiot leasingu zalicza się do składników majątku leasingobiorcy, kosztem uzyskania przychodu jest u niego część odsetkowa (finansowana) rat leasingowych (analogicznie jak w przypadku kredytu) oraz amortyzacja. ✓ W leasingu operacyjnym, gdzie przedmiot leasingu zalicza się do składników majątku leasingodawcy kosztem uzyskania przychodu u leasingobiorcy jest pełna kwota rat. Zmniejsza ona w poszczególnych okresach płatności podstawę do opodatkowania podatkiem dochodowym. Także ważne jest tu, iż rozkłada się na "raty" płatność VAT w miejsce jednorazowej płatności, co ma miejsce przy inwestycji finansowanej ze środków własnych.
ZALETY DLA LEASINGOBIORCY	**Pozostałe zalety to:** ✓ Umowa leasingu nie podlega podatkowi od czynności cywilnoprawnych ✓ Inwestycyjne zalety leasingu to umożliwienie dostępu do nowych technologii oraz zwiększenie efektywności wykorzystania majątku trwałego. ✓ Możliwość zawierania dodatkowych umów leasingu w trakcie trwania jednej umowy (po spełnieniu określonych kryteriów ekonomiczno-finansowych). ✓ "Samofinansowanie" się leasingu (w przypadku racjonalnego wyboru przedmiotu leasingu generuje on strumień przychodów obsługujących zarówno opłaty leasingowe, jak i dochód inwestora). ✓ Inwestowanie w formie leasingu zapewnia stały dostęp do najnowocześniejszych maszyn i urządzeń, szczególnie dla firm małych i średnich dysponujących stosunkowo niewielkim kapitałem. Istnieją firmy leasingowe które oferują np. leasing komputerów zobowiązując się do wymiany sprzętu na nowy po pewnym czasie kiedy nastąpi technologiczne zestarzenie się sprzętu. Dzięki leasingowi istnieje możliwość szybkiego rozszerzenia zdolności produkcyjnej odpowiednio do potrzeb rynkowych (modernizacja produkcji) przez co przedsiębiorstwo dostosowuje się do tempa postępu techniczno-technologicznego. ✓ Leasing z punktu widzenia działalności gospodarczej może być narzędziem maksymalnie efektywnej gospodarki środkami trwałymi. Inwestor ponosząc określony koszt leasingu powinien najbardziej intensywnie wykorzystywać uzyskane w ten sposób środki trwałe. Wiąże się to z większym wykorzystaniem zdolności produkcyjnej, technicznym uzbrojeniem pracy i produktywnością firmy. Może nastąpić przesunięcie progu rentowności i zmniejszenie udziału kosztów całkowitych w przychodach. ✓ Kontakty leasingodawcy z dostawcą z ubezpieczycielem (umowy o współpracy) stwarzają możliwość większego oddziaływania na nich wraz z leasingobiorcą w przypadku spraw spornych a przede wszystkim zawieranie bardzo korzystnych finansowo ubezpieczeń przedmiotu leasingu. ✓ Leasingodawca jako właściciel przedmiotu leasingu jest równie zainteresowany odpowiednim używaniem przedmiotu leasingu co leasingobiorca. Występuje więc wraz z leasingobiorcą w stosunku do dostawcy w sytuacjach konfliktowych. Podobna sytuacja może wystąpić również w kontaktach z ubezpieczycielem. W przypadku zniszczenia, kradzieży przedmiotu leasingu otrzymane odszkodowanie pokrywa niespłaconą przez leasingobiorcę część kapitałową. Może przekraczać jednak niespłacony kapitał i wtedy nadwyżka może być uznana w poczet rat do nowej umowy leasingu bądź zwrócona leasingobiorcy tytułem odszkodowania.
	✓ Niewątpliwie dużym utrudnieniem w prowadzeniu tego typu działalności jest brak jednoznacznych uregulowań prawno-podatkowych. Wpływa to między innymi na utrudnione korzystanie z formy finansowania jaką jest emisja akcji w ofercie publicznej. Praktycznie wszystkie firmy leasingowe w Polsce przedstawiają osiągnięte wyniki w oparciu o obowiązujące przepisy podatkowe. Spółki najczęściej wykazują początkowo

WADY DLA LEASINGODAWCY	duże przychody, natomiast koszty rozkładane są w czasie. Niestety, w Polsce ciągle zasady dotyczące leasingu w rachunkowości (i nie tylko) nie doczekały się jednolitej regulacji, co powoduje że metoda fiskalna ujawnia wynik finansowy zupełnie nieadekwatny do faktycznej sytuacji finansowo-ekonomicznej przedsiębiorstwa leasingowego. Niektóre z tych firm prowadzą sprawozdawczość bilansową oddzielnie od podatkowej, lub prowadzą dodatkowo rachunkowość według międzynarodowych standardów rachunkowości. ✓ Zdarza się, iż fikcyjne firmy wyłudzają przedmioty leasingu od leasingodawców powodując duże straty finansowe. ✓ Jeżeli przedmiot leasingu szybko "starzeje się technicznie" a firma leasingowa zamierzała po okresie pierwszej umowy leasingu przedmiot ten oddać kolejnej firmie w leasing może okazać się to niemożliwe. ✓ Praktyka gospodarcza dowodzi, że Urzędy Skarbowe czasem uważają, iż pojęcie leasingu jest nadużywane przy umowach które mogą mieć charakter innej umowy. Przy czynnościach związanych z kwalifikacją stosunku umownego urzędnicy odwołują się do wskazówki interpretacyjnej zawartej w przepisie art. 65 k.c. nakazującej w umowach raczej badać jaki był zgodny zamiar stron i cel umowy, aniżeli opierać się na jej dosłownym brzmieniu. Zakwestionowanie umowy zawartej między leasingodawcą a leasingobiorcą może mieć bardzo niekorzystne konsekwencje dla obu stron.
WADY DLA LEASINGOBIORCY	✓ Różnorodność zjawisk określanych mianem leasingu utrudnia ustalenie ich skutków ekonomicznych i prawnych, powodując niepewność w sposobie traktowania przez Urzędy Skarbowe zawartej umowy w przyszłości. ✓ Suma opłat ponoszonych w ramach leasingu przez leasingobiorcę przewyższa często wartość początkową dobra inwestycyjnego, wyrażoną w cenie jego zakupu przez leasingodawcę (sięga ona nawet 150% tej ceny). Na wysoką cenę korzystania z przedmiotu leasingu wpływają: długi czas trwania leasingu nieraz zbliżony do czasu ekonomicznego zużycia przedmiotu; wysokie oprocentowanie pozyskiwanych przez firmy leasingowe kredytów bankowych, niska zdolność kredytowa leasingobiorcy oraz niekiedy dodatkowe usługi świadczone przez leasingodawcę. ✓ W przypadku zwłoki w wykonaniu zobowiązań zakres uprawnień przysługujących leasingobiorcy jest z reguły dosyć wąski. Natomiast zakres uprawnień leasingodawcy jest stosunkowo szeroki, włącznie z prawem wypowiedzenia umowy ze skutkiem natychmiastowym. ✓ Obowiązek uiszczania opłat nie jest zawieszony nawet gdy nie jest możliwe korzystanie z dobra inwestycyjnego z powodu jego przypadkowego uszkodzenia lub utraty. ✓ Wadą jest także to, że leasingobiorcy ponosi ryzyko z powodu ewentualnego zadłużenia, niespłaconych zobowiązań wobec budżetu bądź bankructwa firmy leasingowej. W takiej sytuacji przedmiot leasingu może zostać odebrany przez komornika w celu zaspokojenia wierzycieli. Dlatego też przy wyborze firmy leasingowej ważne jest sprawdzenie jej wiarygodności (jak długo istnieje na rynku, czy ma powiązania z dużymi instytucjami finansowymi) i potencjału finansowego.

ŹRÓDŁO: OPRACOWANIE WŁASNE

Załącznik 2

Charakterystyka próby MŚP objętych badaniem B.P.S. Conslutants Ltd. Sopot w 2002 r.

KRYTERIUM		LICZBA DEKLARACJI	% RESPONDENTÓW
BRANŻA	*Przemysł*	277	28%
	Budownictwo	122	12%
	Handel	336	33%
	Usługi	269	27%
WIELKOŚĆ ZATRUDNIENIA	*Firmy małe od 6 do 50 osób*	787	78%
	Firmy średnie od 51 do 250 osób	217	22%
FORMA PRAWNA	*Osoba fizyczna*	339	34%
	Spółka komandytowa	2	0,2%
	Spółdzielnia	64	6,4%
	Spółka z o.o.	266	26,2%
	Spółka akcyjna	42	4,2%
	Spółka cywilna	270	27%
	Inna	21	2%
SPOSÓB PROWADZENIA KSIĘGOWOŚCI	*Pełna księgowość*	577	57%
	Książka przychodów – rozchodów	403	40%
	Karta podatkowa	18	2%
	Inne	6	1%
POZIOM OBROTÓW	*Do 0,5 mln PLN*	91	9%
	0,51-1,5 mln PLN	225	22,5%
	1,51-5,0 mln PLN	184	18,5%
	Powyżej 5 mln PLN	149	15%
	Odmowa odpowiedzi	355	35%

Źródło: Inwestor instytucjonalny 2001 r. „Rynek usług leasingowych – raport z badań syndykatowych małych i średnich firm" przeprowadzony przez B.P.S. Consultanst Polska Ltd. Gdańsk (materiały niepublikowane, przygotowane do użytku firm leasingowych), s. 6-12

Załącznik 3

OGÓLNA SYTUACJA EKONOMICZNA PAŃSTW W LATACH 1999-2002

KRAJ	DYNAMIKA PKB				WZROST INWESTYCJI OGÓŁEM				STOPA INFLACJI				STOPA BEZROBOCIA				KURS EURO DO WALUTY KRAJOWEJ		
	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001
	w %	w %	w %	w %	w %	w %	w %	w %	w %	w %	w %	w %	w %	w %	w %	w %			
Austria	2,1	4,6	2,9	1,9	3,7	4,3	-0,5	-4,2	0,6	2,3	2,7	1,8	4,4	3,3	3,9	4,0	13,76	13,76	13,76
Belgia	4,5	3,8	1,1	0,9	bd	5,0	2,0	-3,5	1,9	2,5	2,5	1,5	11,3	8,4	8,4	6,8	40,34	40,34	40,34
Szwajcaria	1,4	3,5	3,2	0,1	3,1	6,5	bd	-6,5	0,8	1,6	1,4	0,6	2,7	2,0	2,6	2,8	1,60	1,56	1,51
Czechy	-0,2	3,1	3,0	2,0	-2,5	0,0	bd	b.d	2,1	3,9	4,7	1,8	9,4	8,8	8,9	9,8	36,86	35,59	34,05
Niemcy	**1,5**	**3,0**	**0,6**	**0,2**	**2,3**	**6,0**	**-2,7**	**-6,7**	**0,6**	**1,9**	**2,5**	**1,4**	**10,5**	**9,2**	**9,4**	**10,1**	**1,95**	**1,95**	**1,96**
Dania	1,1	2,7	1,2	1,1	2,3	11,6	-2,6	1,0	2,5	3,0	2,3	2,4	5,5	5,0	5,0	5,1	7,44	7,45	7,45
Hiszpania	**3,7**	**4,1**	**2,9**	**2,0**	**8,7**	**0,0**	**2,9**	**1,1**	**2,9**	**4,0**	**3,6**	**4,0**	**9,8**	**13,6**	**13,1**	**11,5**	**166,39**	**166,39**	**166,39**
Estonia	-0,4	5,0	5,3	5,6	-13,0	-17,7	61,0	18,0	3,3	4,0	5,8	4,0	5,2	6,5	6,6	5,4	15,51	15,64	15,65
Francja	3,1	3,7	3,6	1,2	6,3	7,7	4,4	-0,9	0,5	1,7	1,7	1,9	11,1	9,6	8,8	9,0	6,56	6,56	6,56
Finlandia	3,5	5,7	0,7	1,6	0,0	9,9	2,1	0,2	1,2	3,0	2,6	1,6	10,2	9,8	9,1	9,1	5,94	5,64	5,95
Węgry	4,1	5,3	3,5	3,3	7,5	6,5	5,9	5,8	10,1	10,1	9,2	5,3	8,0	6,7	5,9	5,8	253,43	260,03	256,63
Włochy	**1,4**	**2,9**	**1,8**	**0,4**	**4,4**	**6,1**	**2,4**	**0,5**	**1,7**	**2,6**	**2,7**	**2,6**	**11,4**	**10,6**	**9,6**	**9,1**	**1936,27**	**1936,27**	**1936,27**
Irlandia	**bd**	**10,2**	**5,0**	**b.d**	**bd**	**14,6**	**3,0**	**b.d**	**bd**	**5,6**	**5,0**	**b.d**	**bd**	**3,8**	**4,0**	**b.d**	**0,79**	**0,79**	**0,79**
Luksemburg	bd	0,0	bd	b.d	bd	0,0	bd	b.d	bd	0,0	bd	b.d	bd	0,0	bd	b.d	40,34	40,34	40,34
Maroko	0,9	0,8	6,5	0,1	12,7	4,4	7,4	b.d	1,0	1,9	0,6	2,8	22,5	13,9	12,7	10,4	10,41	9,80	10,13
Norwegia	3,5	2,2	1,7	1,0	-5,8	2,7	-0,9	-3,3	2,3	3,1	3,0	1,3	2,3	3,4	3,3	3,9	8,31	8,11	8,05
Holandia	3,5	4,0	1,1	0,3	6,0	6,0	bd	b.d	2,2	2,3	4,5	3,9	4,1	3,6	8,0	4,1	2,20	2,20	2,20
Portugalia	0,0	0,0	bd	5,1	0,0	8,7	bd	-3,5	2,2	3,8	3,7	4,0	4,1	3,8	4,1	6,2	200,48	200,48	200,48
POLSKA	**4,1**	**4,1**	**1,0**	**1,3**	**7,0**	**8,0**	**-5,0**	**-15,5**	**9,8**	**10,2**	**5,4**	**1,9**	**13,0**	**15,0**	**18,0**	**18,1**	**4,22**	**4,00**	**3,67**
Szwecja	0,0	3,6	1,5	1,9	0,0	4,5	0,8	-2,5	0,0	1,7	2,7	2,0	0,0	4,4	3,6	4,1	8,80	8,45	9,25
Słowacja	1,9	2,2	3,3	4,4	-12,1	11,7	15,6	3,3	10,6	12,0	7,3	3,3	17,3	18,6	19,2	18,5	44,18	42,63	43,31
Słowenia	bd	bd	3,0	3,2	bd	0,0	-3,7	3,7	8,0	0,0	7,0	7,2	bd	0,0	6,4	11,6	194,60	207,08	218,07
Turcja	-5,1	7,0	-7,0	7,0	bd	68,0	19,0	49,0	bd	39,0	69,0	30,0	bd	6,2	10,6	10,0	bd	572786,00	1114008,90
Wielka Brytania	**2,1**	**3,0**	**2,2**	**1,8**	**5,2**	**2,6**	**0,1**	**-3,2**	**1,8**	**2,9**	**0,7**	**2,9**	**4,1**	**3,4**	**3,2**	**3,1**	**0,66**	**0,61**	**0,62**

Źródło: opracowanie własne na podstwie danych LEASEUROPA z lat 1999-2001 www.leaseurope.ogr

Załącznik 4

WZÓR UMOWY LEASINGU nr .....

Zawartej w dniu ..... pomiędzy:
„XXX" Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie ul. Al. Wyzwolenia 134, zarejestrowaną w Sądzie Rejonowym dla m. st. Warszawy WYDZIAŁ XVI Gospodarczy Rejestrowy pod nr BH 2346798, zwaną dalej „FINANSUJĄCYM", reprezentowaną przez :
1.....
2 .....

a* „YYY" sp. z o.o z siedzibą w Warszawie ul. Grójecka 23b, zarejestrowanej w Sądzie Rejonowym dla m. st. Warszawy WYDZIAŁ XVI Gospodarczy Rejestrowy pod nr BH 3254879, zwaną dalej „KORZYSTAJĄCYM", reprezentowaną przez:
1.....
2.....

a**
1..... zamieszkałym w .....
2..... zamieszkałym w .....
3 ..... zamieszkałym w .....
prowadzącą / prowadzącym działalność gospodarczą pod nazwą ....., z siedzibą w ....., wpisaną do ewidencji działalności gospodarczej prowadzonej przez ....., pod nr ....., zwaną / zwanym / zwanymi dalej „KORZYSTAJĄCYMI".

§ 1 DEFINICJE

Użyte w niniejszej umowie leasingu (zwanej dalej: „Umową Leasingu", lub „Umową") oraz Ogólnych Warunkach LEASINGU (zwaną dalej „Ogólnymi Warunkami"), a podane poniżej określenia oznaczają:

- ✓ „Przedmiot leasingu" - oznacza wszelkie maszyny, pojazdy, urządzenia lub inny sprzęt wybrany przez korzystającego i oznaczony w Umowie Leasingu, w stanie uwzględniającym wszystkie wymiany, udoskonalenia i naprawy tychże maszyn, pojazdów, urządzeń innego sprzętu wraz z częściami zamiennymi oraz sprzętem do nich, a także wartości niematerialne i zwane, wszelkie odniesienia do przedmiotu leasingu w Ogólnych Warunkach należy rozumieć jako odniesienie do każdego przedmiotu leasingu,
- ✓ „Zbywca" - oznacza wytwórcę lub dostawcę przedmiotu leasingu, wybranego przez korzystającego,
- ✓ „Umowa kupna" - oznacza umowę nabycia przedmiotu leasingu zawartą pomiędzy Finansującym oraz Zbywcą,
- ✓ „Faktura VAT" lub rachunek wymagany przez polskie przepisy podatkowe.
- ✓ „Podmiot zależny" - posiada nadane mu przez przepisy ustawy o rachunkowości z dnia 29 września 1994 roku.

§ 2 POSTANOWIENIA OGÓLNE

1. Finansujący oddaje korzystającemu do używania i pobierania pożytków na czas w umowie Leasingu i na warunkach określonych w Ogólnych Warunkach, stanowiących Załącznik nr 1do umowy, wybrany przez korzystającego przedmiot leasingu, określony w § 3 w zmian za opłaty leasingowe (raty), których wysokość i termin płatności zawiera Załącznik nr 2 (harmonogram spłat), zaś korzystający przyjmuje od Finansującego przedmiot leasingu do odpłatnego używania i pobierania pożytków zgodnie z Ogólnymi Warunkami i harmonogram spłat. Przez cały okres leasingu właścicielem przedmiotu leasingu pozostaje Finansujący. Odpisów umorzeniowych i amortyzacyjnych dla celów podatkowych dokonuje w okresie trwania umowy leasingu .....
2. Finansujący zobowiązuje się nabyć przedmiot leasingu od zbywcy na następujących warunkach:
   a) cena netto nie przekraczająca.....z zastrzeżeniem możliwej jej podwyższenia o koszty dostawy przedmiotu leasingu,
   b) termin dostawy .....
   c) miejsce dostawy.....
3. Umowa leasingu zawarta jest pod warunkiem, że:
   a) Korzystający wniesie w terminie 7 dni od daty jej podpisana:
      - ➢ opłatę wstępną w kwocie ..... (słownie: .....)
      - ➢ opłatę manipulacyjną w kwocie:..... (słownie: .....)
      - ➢ kaucje gwarancyjną w kwocie..... (słownie: .....)
   b) Korzystający prawidłowo ustanowi zabezpieczenie, o którym mowa w § 7,
   c) Umowa kupna przedmiotu leasingu zostanie zawarta

4. Korzystający oświadcza, że zapoznał się i akceptuje wszystkie postanowienia Ogólnych Warunkach, stanowiących integralną część Umowy Leasingu.
5. Korzystający oświadcza, że przedmiot leasingu opisany w § 3, również Zbywca przedmiotu, zostali przez niego, wybrani i zaakceptowani, zaś przedmiot leasingu w całości odpowiada jego planowanemu przeznaczeniu oraz, że ponosi ryzyko związane z wyborem przedmiotu leasingu i Zbawcy.

§ 3 PRZEDMIOT LEASINGU

1. Opis przedmiotu leasingu.....
2. Cechy identyfikacyjne przedmiotu leasingu.....
   2. Wartość netto przedmiotu leasingu..... (słownie:.....)
   3. Miejsce używania przedmiotu, z zastrzeżeniem, że zmienia miejsca używania przedmiotu leasingu może nastąpić za pisemną zgodą Finansującego.

§ 4 NABYCIE PRZEDMIOTU LEASINGU

1. Zbywca przedmiotu leasingu .....
2. Wraz z przedmiotem leasingu finansujący wyda Korzystającemu:

a/ umowę kupna przedmiotu leasingu,
b/ fakturę dotyczącą nabycia przedmiotu leasingu,
c/ * dokument gwarancyjny

§ 5 CZAS TRWANIA UMOWY LEASINGU

1. Czas trwania umowy leasingu.....
2. Data wydania przedmiotu leasingu Korzystającemu.....

§ 6 PŁATNOŚCI KORZYSTAJĄCEGO

1. Korzystający zobowiązuje się dokonać na rzecz Finansującego następujących płatności:
   a/ opłaty wstępnej, o której mowa w § 2, ust 3,pkt 1a,
   b/ rat miesięcznych, w wysokości i terminach określonych w Załączniku nr 2 (harmonogram spłat),
   c/ opłaty manipulacyjnej, o której mowa w § 2, ust. 3, pkt 1b,
   d/ kaucji gwarancyjnej, o której mowa w § 2, ust. 3, pkt 1c.
2. Korzystający dokonywać będzie płatności wynikających z Umowy leasingu na rachunek Finansującego w Banku ..... nr..... lub na inny rachunek, który finansujący wskaże korzystającemu na piśmie.
3. Do płatności wynikających z Umowy Leasingu zostanie dodany podatek od towarów i usług (VAT) Zgodnie z obowiązującymi przepisami.
4. Korzystający oświadcza, że jest zarejestrowanym płatnikiem podatku od towarów i usług (VAT) oraz że jego Numer Identyfikacji Podatkowej (NIP) to....., jednocześnie niniejszym upoważnia Finansującego do wystawiania faktur VAT bez wymogu uzyskania podpisu osoby reprezentującej Korzystającego.
5. W razie nieterminowego uiszczania przez Korzystającego rat leasingowych naliczanie będą odsetki umowne w wynosi 150% stawki ustawowych.

§ 7 ZABEZPIECZENIE

Jako zabezpieczenie terminowego i pełnego wykonywania przez korzystającego zobowiązań wynikających z Umowy Leasingu, korzystający ustanowi następujące zabezpieczania na rzecz Finansującego:

A/ wystawi weksel własny in blanco, poręczony przez*.....wraz deklaracją wekslową,
B/.....
C/.....

§ 8 UBEZPIECZENIE

Finansujący ubezpieczy przedmiot leasingu. Koszty ubezpieczenia pokrywa Korzystający.

§ 9 ZAKOŃCZENIE UMOWY LEASINGU

1. Po zakończeniu umowy z upływem okresu, na jaki została ona zawarta, o ile korzystający wywiązał się wszystkich ciążących na nim zobowiązań, wynikających z tej Umowy, Korzystającemu przysługiwać będzie prawo zakupu przedmiotu leasingu za cenę.....zł (słownie.....) plus należy podatek VAT.
2. Prawo zakupu wygasa, jeżeli zajdzie którekolwiek ze zdarzeń określonych w § 4, ust2. Ogólnych Warunków, niezależnie od tego, czy Finansujący wykonał swoje uprawnienie do odstępowania od Umowy Leasingu. Finansujący może odmówić Korzystającemu prawa zakupu również wtedy, gdy w momencie zakończenia

Umowy Leasingu jakiekolwiek należności wynikające z tej Umowy także odsetki nie zostały zapłacone przez Korzystającego, niezależnie od przyczyn tego stanu, ich wysokości, jak również czasu opóźnienia.

3. Sytuacje, gdy Korzystający nie skorzysta z prawa zakupu przedmiotu leasingu reguluje w § 21 OWL
4. Jeżeli korzystający w ciągu 14 dni od daty, o której mowa w ust.1 sam nie nabędzie przedmiotu leasingu lub nie wskaże osoby nabywcy, zobowiązany będzie do zwrotu przedmiotu leasingu zgodnie z zasadami przyjętymi w OWL.

§ 10 POSTANOWIENIA KOŃCOWE

1. Następujące Załączniki stanowią integralne części Umowy leasingu:
   a/ Załącznik nr 1: Ogólne Warunki Leasingu,
   b/Załącznik nr2 : Harmonogram spłaty rat leasingowych.

2.Do kwestii nieregulowanych Umową leasingu stosuje się postanowienia Ogólnych Warunków oraz przepisy k.c.

3.Zmiany Umowy leasingu wymagają formy pisemnej pod rygorem nieważności.

4.Wszystkie spory wynikające przy realizacji Umowy leasingu rozstrzygane będą sąd właściwy dla siedziby Finansującego.

5.Umowa została sporządzona w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach po jednym dla każdej ze stron.

PODPISY STRON

Finansujący ***Korzystający***

Załącznik 5

Klasyfikacja i warunki umów w Niemczech

Umowa leasingu i kwestia własności ekonomicznej w przypadku umów o pełną spłatę	
1	W umowach leasingowych dotyczących majątku ruchomego, leasingodawca uważany jest za ekonomicznego właściciela, jeśli umowa jest:
	✓ *umową leasingową bez opcji*: podstawowy okres leasingowy obejmuje 40-90% okresu przydatności przedmiotu wg oficjalnych tabel amortyzacji (*AfA-Tabellen*);
	✓ *umową z klauzulą terminową (call-option)*: podstawowy okres leasingowy obejmuje 40-90% okresu przydatności przedmiotu, a uzgodniona cena wykupu wynosi co najmniej niższą z dwóch - wartość księgową przedmiotu, z uwzględnieniem jego amortyzacji liniowej, albo godziwą wartość rynkową;
	✓ *umową z klauzulą odnawialności*: podstawowy okres leasingowy obejmuje 40-90% okresu przydatności przedmiotu, a łączne opłaty leasingowe za okres wtórny leasingu pokrywają niższą z dwóch - wartość księgową przedmiotu, z uwzględnieniem jego amortyzacji liniowej, albo godziwą wartość rynkową;
2	W umowach leasingowych dotyczących gruntów, leasingodawca jest zasadniczo uważany za ekonomicznego właściciela przedmiotu umowy. Ta zasada ogólna stosuje się do umów bez opcji; przy umowach z opcją transakcji terminowej lub z klauzulą odnawialności, decyzja zależy od decyzji co do własności ekonomicznej budynków. Leasingodawca uważany jest za ekonomicznego właściciela, jeśli umowa jest:
	✓ *umową leasingową bez opcji*: podstawowy okres leasingowy obejmuje 40-90% standardowego okresu użytkowania budynku;
	✓ *umową leasingową z opcją wykupu*: podstawowy okres leasingowy obejmuje 40-90% standardowego okresu użytkowania budynku, a cena wykupu budynku i gruntu jest równa jego wartości księgowej z uwzględnieniem amortyzacji liniowej;
	✓ *umową z klauzulą odnawialności*: podstawowy okres leasingowy obejmuje 40-90% standardowego okresu użytkowania budynku, a opłaty leasingowe za okres wtórny leasingu wynoszą co najmniej 75% godziwej opłaty najmu.
3	W umowach leasingu specjalnego (gdzie przedmiot leasingu jest specyficznie dostosowany do potrzeb leasingobiorcy i po upływie ustalonego okresu leasingu jest ekonomicznie użyteczny jedynie dla niego) leasingobiorca jest zawsze uznawany za ekonomicznego właściciela nieruchomości lub sprzętu.
Umowa leasingu i kwestia własności ekonomicznej w przypadku umów o częściową spłatę	
1	W umowach leasingowych dotyczących majątku ruchomego, leasingodawca uważany jest za ekonomicznego właściciela, jeśli umowa jest:
	✓ *umową z klauzulą transakcji terminowej (put-option)*, dającą leasingobiorcy możliwość zawarcia transakcji terminowej. Nie można założyć własności ekonomicznej leasingobiorcy, gdyż jest on wyłączony z korzyści wynikających ze wzrostu wartości przedmiotu umowy, jednocześnie ponosząc ryzyko cenowe.
	✓ *umową z klauzulą podziału przychodów ze sprzedaży*, gdzie przedmiot umowy zostaje sprzedany osobie trzeciej po zakończeniu okresu leasingu, wszelkie nadwyżki uzyskane z tej sprzedaży ponad niezamortyzowaną wartość przedmiotu mogą być podzielone między stronami umowy, przy czym leasingodawca może domagać się min. 25% tych nadwyżek. Gdyby przychody z takiej sprzedaży nie pokryły w całości niezamortyzowanej wartości przedmiotu, leasingobiorca jest zobowiązany wyrównać różnicę.

	✓ *umową z klauzulą ostatniej spłaty (final instalment contract)*, zgodnie z którą leasingobiorca ma prawo do wypowiedzenia umowy po upłynięciu 40% standardowego okresu użytkowania przedmiotu, ale przed upływem 90% tego okresu. Wówczas przedmiot umowy zostaje sprzedany. Leasingobiorca jest uprawniony do otrzymania ostatniej spłaty równej sumie kosztów nie pokrytych uprzednio otrzymanymi opłatami leasingowymi. Przy obliczaniu ostatniej spłaty uwzględnia się 90% przychodu ze sprzedaży przedmiotu. Jeśli te 90% przychodu plus opłaty leasingowe uprzednio wniesione przez leasingobiorcę nie pokrywają w całości kosztów poniesionych przez leasingodawcę, leasingobiorca musi pokryć różnicę. Jeśli natomiast przychód ze sprzedaży jest większy niż różnica między kosztami leasingodawcy a sumą wniesionych opłat leasingowych, leasingobiorca może zatrzymać nadwyżkę.
2	a) W umowach leasingowych dotyczących „gruntów i budynków", własność ekonomiczna gruntu zależy od decyzji co do własności ekonomicznej budynków. Zasadniczo leasingodawca jest ekonomicznym właścicielem budynków. Jednak leasingobiorca może być uznany za ekonomicznego właściciela budynków, jeśli umowa ma jedną z następujących cech: ✓ *okres leasingu*: okres leasingu pierwotnego przekracza 90% standardowego okresu użytkowania budynku; ✓ *opcja wykupu*: określona z góry cena wykupu jest niższa od wartości księgowej uwzględniającej amortyzację liniową budynku na dzień upływu okresu leasingu; ✓ *umowa z klauzulą odnawialności*: opłaty wnoszone w okresie leasingu wtórnego są mniejsze niż 75% godziwej opłaty najmu; ***Elementy ryzyka:*** (1) Leasingobiorca ponosi ryzyko przypadkowego zniszczenia leasingowanego budynku co oznacza, że w przypadku jego zniszczenia opłaty leasingowe nie ulegną zmianie. (2) Leasingobiorca jest zobowiązany albo odbudować zniszczony budynek na żądanie leasingodawcy (nawet jeśli sam nie spowodował tego zniszczenia), albo kontynuować wnoszenie opłat leasingowych pomimo zniszczeń. (3) Utrata wartości użytkowych budynku nie ma wpływu na zobowiązania leasingobiorcy, nawet jeśli sam nie spowodował tej utraty. (4) Leasingobiorca zabezpiecza leasingodawcę przed administracyjnymi i innymi kosztami związanymi z przedterminowym wymówieniem umowy, nawet jeśli wymówienie nie nastąpiło z winy leasingobiorcy. (5) Leasingobiorca zabezpiecza leasingodawcę od odpowiedzialności cywilnej w związku z leasingowanym budynkiem. (6) Leasingobiorca jako właściciel gruntu, na którym leasingodawca (w ramach swoich odziedziczonych uprawnień) wystawił budynek, jest ekonomicznie zobowiązany do wykupu budynku po upływie okresu leasingu (zgodnie z warunkami umowy przyznającej odziedziczone prawo do wybudowania budynku). *Erbaurecht* jest obciążeniem gruntów polegającym na przekazywalnym i dziedzicznym prawie do zabudowania lub uzbrojenia terenu powyżej lub poniżej poziomu gruntu. Po wygaśnięciu tego prawa, własność budowli przechodzi automatycznie na właściciela gruntu. Posiadacz dziedzicznego prawa do zabudowy jest uprawniony do otrzymania rekompensaty.
3	W umowach leasingu specjalnego nie ma potrzeby określania długości okresu leasingu i specyfikacji opcji; leasingobiorca jest właścicielem ekonomicznym przedmiotu umowy.

Źródło: opracowanie własne z wykorzystaniem: A.W.Fink: *Leasing in the European Union*, Coopers & Lybrand, Brussels 1999 r, s. 44-54, H.Litwińczuk: Leasing finansowy w prawie niemieckim, Przegląd podatkowy nr 2/1998, s. 15-19

Załącznik 6

Wpływ stawki podatku i metody amortyzacji na opłacalność leasingu według wielkości nominalnych - studium przypadków

Przypadek nr 1 – umowa leasingu operacyjnego, leasingobiorca osoba prawna

Warunki finansowe *leasingu operacyjnego* przyjęto w oparciu o ofertę jednej z większych firm leasingowych w zakresie leasingu złotówkowego. *Leasingobiorca – osoba prawna.* Przedmiotem leasingu jest samochód ciężarowy o ładowności powyżej 500 kg i wartości początkowej 150.000 zł, ze stawką amortyzacji liniowej u finansującego (leasigodawcy) 20%. Umowa będzie trwała 24 miesiące. Czynsz inicjalny 20%, opłaty manipulacyjne i prowizje 3%, miesięczne opłaty leasingowe będą stanowiły 4,80 % wartości początkowej przedmiotu leasingu tj. kwotę 7.200. Po zakończeniu umowy leasingu samochód zostanie zakupiony przez korzystającego (leasingobiorce) za 20% wartości początkowej. Aby nie komplikować analizy pominięto opodatkowanie podatkiem VAT oraz założono, iż podatnik nie ponosił strat w okresie trwania umowy leasingu oraz rok przed jej podpisaniem oraz nie korzystał z żadnych ulg podatkowych. Do analizy przyjęto skale podatkową z 2003 roku zakładając, że nie zmieni się ona w kolejnych latach.

Nabycie przedmiotu leasingu jest wydatkiem inwestycyjnym, który stanowić będzie wartość początkową ŚT, od której korzystający jako właściciel będzie dokonywał odpisów amortyzacyjnych. Cena nabycia określona została w umowie na kwotę 30.000 zł – należy przestrzegać zasady by cena ta nie była niższa od hipotetycznej wartości netto przedmiotu leasingu. W analizowanym przykładzie cena ta został ustalona na właściwym poziomie.

Umowa leasingu operacyjnego – osoba prawna przy stawce podatku 30% z 2000 roku

1. Przychody w okresie umowy (analiza za 24 m-ce)	**1.250.000**
2. Koszty uzyskania przychodu wynikające z leasingu - w tym:	**207.300**
2.1 Amortyzacja	0,00
2.2 Prowizje i opłaty manipulacyjne (3%)	4.500
2.3 Czynsz inicjalny (20%)	30.000
2.4 Suma opłaty leasingowych (24 x 4,8% = 115,20 %)	172.800
3. Koszty uzyskania przychodu pozostałe	**874.200**
4. Dochód brutto (1-2-3)	**168.500**
5. Podatek dochodowy(30% x 4)	50.550
6. Dochód netto (4-5)	**117.950**
7. Dochód brutto (1-3) bez leasingu	**375.800**
8. Podatek dochodowy(30% x 7)	112.740
9. Dochód netto (7-8) bez leasingu	**263.060**
10. Tarcza podatkowa (30% x 2) lub (8-5)	**62.190**

Umowa leasingu operacyjnego – osoba prawna przy stawce podatku 27% z 2003 roku

1. Przychody w okresie umowy (analiza za 24 m-ce)	**1.250.000**
2. Koszty uzyskania przychodu wynikające z leasingu - w tym:	**207.300**
2.1 Amortyzacja	0,00
2.2 Prowizje i opłaty manipulacyjne (3%)	4.500
2.3 Czynsz inicjalny (20%)	30.000
2.4 Suma opłaty leasingowych (24 x 4,8% = 115,20 %)	172.800
3. Koszty uzyskania przychodu pozostałe	**874.200**
4. Dochód brutto (1-2-3)	**168.500**
5. Podatek dochodowy(27% x 4)	45.495
6. Dochód netto (4-5)	**123.005**
7. Dochód brutto (1-3) bez leasingu	**375.800**
8. Podatek dochodowy(27% x 7)	101.466
9. Dochód netto (7-8) bez leasingu	**274.334**
10. Tarcza podatkowa (27% x 2) lub (8-5)	**55.971**

Umowa leasingu operacyjnego – osoba prawna przy stawce podatku 19% z 2004 r.

1. Przychody w okresie umowy (analiza za 24 m-ce)	**1.250.000**
2. Koszty uzyskania przychodu wynikające z leasingu - w tym:	**207.300**
2.1 Amortyzacja	0,00
2.2 Prowizje i opłaty manipulacyjne (3%)	4.500
2.3 Czynsz inicjalny (20%)	30.000
2.4 Suma opłaty leasingowych (24 x 4,8% = 115,20 %)	172.800
3. Koszty uzyskania przychodu pozostałe	**874.200**
4. Dochód brutto (1-2-3)	**168.500**
5. Podatek dochodowy(19% x 4)	32.015
6. Dochód netto (4-5)	**136.485**
7. Dochód brutto (1-3) bez leasingu	**375.800**
8. Podatek dochodowy(19% x 7)	71.402
9. Dochód netto (7-8) bez leasingu	**304.398**
10. Tarcza podatkowa (19% x 2) lub (8-5)	**39.387**

WNIOSEK: obniżanie stawek podatkowych powoduje, że efektywność leasingu z punktu widzenia racjonalizowania obciążeń podatkowych maleje. Wraz ze spadkiem stawek podatkowych maleje nominalna wielkość osłony (oszczędności) podatkowej, tym samym prowadzi to do względnego zmniejszenia atrakcyjności leasingu.

Przypadek nr 2 umowa leasingu operacyjnego, leasingobiorca osoba fizyczna

Warunki finansowe *leasingu operacyjnego* przyjęto w oparciu o ofertę jednej z większych firm leasingowych w zakresie leasingu złotówkowego. *Leasingobiorca osoba fizyczna.* Przedmiotem leasingu jest maszyna produkcyjna o wartości początkowej 17.000 zł, ze stawką amortyzacji liniowej u finansującego (leasigodawcy) 14%. Umowa będzie trwała 36 miesiące. Czynsz inicjalny 20%, opłaty manipulacyjne i prowizje 3%, miesięczne opłaty leasingowe będą stanowiły 3,10 % wartości początkowej przedmiotu leasingu tj. kwotę 527,00 zł. Po zakończeniu umowy leasingu maszyna zostanie zakupiona przez korzystającego (leasingobiorce) za 20% wartości początkowej. Aby nie komplikować analizy pominięto opodatkowanie podatkiem VAT oraz założono, iż podatnik nie ponosił strat w okresie trwania umowy leasingu oraz rok przed jej podpisaniem oraz nie korzystał z żadnych ulg podatkowych. Do analizy przyjęto skale podatkową z 2003 roku zakładając, że nie zmieni się ona w kolejnych latach.

Cena nabycia po zakończeniu umowy określona została w umowie na kwotę 3.400 zł – należy przestrzegać zasady by cena ta nie była niższa od hipotetycznej wartości netto przedmiotu leasingu. W analizowanym przykładzie cena ta został ustalona na właściwym poziomie. Nabycie przedmiotu leasingu jest wydatkiem inwestycyjnym, który stanowić będzie wartość początkową ŚT, od której korzystający jako właściciel będzie dokonywał odpisów amortyzacyjnych. Ponieważ wartość początkowa ST nie przekracza kwoty 3.500 jej nabywca będzie mógł dokonać amortyzacji jednorazowej, zaliczając w koszty uzyskania przychodu jednorazowo kwotę.3.400 zł.

Umowa leasingu operacyjnego – osoba fizyczna w I progu podatkowym 19% (skala 2003 roku)

1. Przychody w okresie umowy (analiza za 36 m-ce)	**125.282**
2. Koszty uzyskania przychodu wynikające z leasingu - w tym:	**22.882**
2.1 Amortyzacja	0,00
2.2 Prowizje i opłaty manipulacyjne (3%)	510,00
2.3 Czynsz inicjalny (20%)	3.400,00
2.4 Suma opłaty leasingowych (36 x 3,1% = 111,6 %)	18.972,00
3. Koszty uzyskania przychodu pozostałe	**68.200**
4. Dochód brutto (1-2-3)	**.34.200**
5. Podatek dochodowy(19% x 4)	6.498
6. Dochód netto (4-5)	**27.702**
7. Dochód brutto (1-3) bez leasingu	**57.082**
8. Podatek dochodowy (6.504,48 + 30% ponad nadwyżkę kwoty 37.024)	12.521,88
9. Dochód netto (7-8) bez leasingu	**44.560,12**
10. Tarcza podatkowa (8-5)	**6.023,88**

Wniosek: Zaciągnięcie leasingu spowodowało, iż podatnik rozliczał się w I progu podatkowym, zamiast w II jak miałoby to miejsce nie korzystając z leasingu. Ponadto warto zauważyć, iż osłona podatkowa osiągnięta przez podatnika osiągnięta dzięki wykorzystaniu leasingu wyniosła: (6.023,88/12.521,88) x 100 = 48,10 % .

Umowa leasingu operacyjnego – osoba fizyczna w III progu podatkowym (przy dochodzie ponad 74.048 podatek w kwocie 17.623,60 + 40% nadwyżki ponad 74.048 – skala 2003 roku)

1. Przychody w okresie umowy (analiza za 36 m-ce)	**149.834**
2. Koszty uzyskania przychodu wynikające z leasingu - w tym:	**22.882**
2.1 Amortyzacja	0,00
2.2 Prowizje i opłaty manipulacyjne (3%)	510,00
2.3 Czynsz inicjalny (20%)	3.400,00
2.4 Suma opłaty leasingowych (36 x 3,1% = 111,6 %)	18.972,00
3. Koszty uzyskania przychodu pozostałe	**68.200**
4. Dochód brutto (1-2-3)	**58.752**
5. Podatek dochodowy 6.504 48+ 30% nadwyżki ponad kwotę 37.024)	13.022,88
6. Dochód netto (4-5)	**45.729,12**
7. Dochód brutto (1-3) bez leasingu	**81.634**
8. Podatek dochodowy (17.623,60 + 40% ponad nadwyżkę kwoty 74.048)	20.685
9. Dochód netto (7-8) bez leasingu	**60.976**
10. Tarcza podatkowa (8-5)	**7.662,12**

Wniosek: Zaciągnięcie leasingu spowodowało, iż podatnik rozliczał się w II progu podatkowym, zamiast w III jak miałoby to miejsce nie korzystając z leasingu. Ponadto warto zauważyć, iż osłona podatkowa (zmniejszenie należnego podatku dochodowego) osiągnięta przez podatnika, dzięki wykorzystaniu leasingu wyniosła: (7.662,12/20.685) x 100 = 37,06 % .

Przypadek nr 3- umowa leasingu finansowego, leasingobiorca osoba prawna

Warunki finansowe *leasingu finansowego* przyjęto w oparciu o ofertę jednej z większych firm leasingowych w zakresie leasingu złotówkowego. *Leasingobiorca – osoba prawna.* Przedmiotem leasingu jest samochód ciężarowy o ładowności powyżej 500 kg i wartości początkowej 150.000 zł, ze stawką amortyzacji liniowej u korzystającego (leasingobiorcy) 20%. Umowa będzie trwała 24 miesiące. Czynsz inicjalny 20%, opłaty manipulacyjne i prowizje 3%, miesięczne opłaty leasingowe będą stanowiły 4,80 % wartości początkowej przedmiotu leasingu tj. kwotę 7.200, z czego rata kapitałowa oznaczająca spłatę wartości samochodu 5.000 zł, zaś rata finansowa 2.200 zł. Po zakończeniu umowy leasingu samochód zostanie zakupiony przez korzystającego (leasingobiorce) za 1% wartości początkowej. Aby nie komplikować analizy pominięto opodatkowanie podatkiem VAT oraz założono, iż podatnik nie ponosił strat w okresie trwania umowy leasingu oraz rok przed jej podpisaniem oraz nie korzystał z żadnych ulg podatkowych. Do analizy przyjęto skale podatkową z 2003 roku zakładając, że nie zmieni się ona w kolejnych latach.

Nabycie przedmiotu leasingu jest wydatkiem inwestycyjnym, który stanowić będzie wartość początkową ŚT, od której korzystający jako właściciel będzie dokonywał odpisów amortyzacyjnych. Cena nabycia określona została w umowie na kwotę 1.500 zł – cena ta nie może być kwestionowana przez organy podatkowe. W analizowanym przykładzie cena ta został ustalona na właściwym poziomie.

Umowa leasingu finansowego – osoba prawna przy stawce podatku 30% z 2000 roku

1. Przychody w okresie umowy (analiza za 24 m-ce)	**1.250.000**
2. Koszty uzyskania przychodu wynikające z leasingu - w tym:	**147.300**
2.1 Amortyzacja liniowa (20% x 2 lata = 40%)	60.000
2.2 Prowizje i opłaty manipulacyjne (3%)	4.500
2.3 Czynsz inicjalny (20%)	30.000
2.4 Suma opłaty leasingowych - tylko rata finansowa 24 x 2.200	52.800
3. Koszty uzyskania przychodu pozostałe	**874.200**
4. Dochód brutto (1-2-3)	**228.500**
5. Podatek dochodowy(30% x 4)	68.550
6. Dochód netto (4-5)	**159.950**
7. Dochód brutto (1-3) bez leasingu	**375.800**
8. Podatek dochodowy(30% x 7)	112.740
9. Dochód netto (7-8) bez leasingu	**263.060**
10. Tarcza podatkowa (30% x 2) lub (8-5) przy amortyzacji liniowej	**44.190**

11. Koszty uzyskania przychodu wynikające z leasingu - w tym:	**207.300**
11.1 Amortyzacja przyspieszona degresywna (współczynnik 2,0)	120.000
11.2 Prowizje i opłaty manipulacyjne (3%)	4.500
11.3 Czynsz inicjalny (20%)	30.000
11.4 Suma opłaty leasingowych - tylko rata finansowa 24 x 2.200	52.800
12. Koszty uzyskania przychodu pozostałe	**874.200**
13. Dochód brutto (1-11-12)	**168.500**
14. Podatek dochodowy(30% x 13)	50.550
15. Dochód netto (13-14)	**117.950**
16. Tarcza podatkowa (30% x 11) lub (14-8) przy amortyzacji przyspieszonej	**62.190**
17. Różnica tarczy podatkowej przy zmianie amortyzacji liniowej na przyspieszoną (16-10)	**+ 18.000**

Umowa leasingu finansowego – osoba prawna przy stawce podatku 27% z 2003 roku

1. Przychody w okresie umowy (analiza za 24 m-ce)	**1.250.000**
2. Koszty uzyskania przychodu wynikające z leasingu - w tym:	**147.300**
2.1 Amortyzacja liniowa (20% x 2 lata = 40%)	60.000
2.2 Prowizje i opłaty manipulacyjne (3%)	4.500
2.3 Czynsz inicjalny (20%)	30.000
2.4 Suma opłaty leasingowych - tylko rata finansowa 24 x 2.200	52.800
3. Koszty uzyskania przychodu pozostałe	**874.200**
4. Dochód brutto (1-2-3)	**228.500**
5. Podatek dochodowy(27% x 4)	61.695
6. Dochód netto (4-5)	**166.805**
7. Dochód brutto (1-3) bez leasingu	**375.800**
8. Podatek dochodowy(27% x 7)	101.466
9. Dochód netto (7-8) bez leasingu	**274.334**
10. Tarcza podatkowa (27% x 2) lub (8-5) wynikająca z wykorzystania leasingu przy amortyzacji liniowej	**39.771**
11. Koszty uzyskania przychodu wynikające z leasingu - w tym:	**207.300**
11.1 Amortyzacja przyspieszona degresywna (współczynnik 2,0)	120.000
11.2 Prowizje i opłaty manipulacyjne (3%)	4.500
11.3 Czynsz inicjalny (20%)	30.000
11.4 Suma opłaty leasingowych - tylko rata finansowa 24 x 2.200	52.800
12. Koszty uzyskania przychodu pozostałe	**874.200**
13. Dochód brutto (1-11-12)	**168.500**
14. Podatek dochodowy(27% x 13)	45.495
15. Dochód netto (13-14)	**123.005**
16. Tarcza podatkowa (27% x 11) lub (14-8) przy amortyzacji przyspieszonej	**55.971**
17. Różnica tarczy podatkowej przy zmianie amortyzacji liniowej na przyspieszoną (16-10)	**+ 16.200**

Umowa leasingu finansowego – osoba prawna przy stawce podatku 19% z 2004 r.

1. Przychody w okresie umowy (analiza za 24 m-ce)	**1.250.000**
2. Koszty uzyskania przychodu wynikające z leasingu - w tym:	**147.300**
2.1 Amortyzacja liniowa (20% x 2 lata = 40%)	60.000
2.2 Prowizje i opłaty manipulacyjne (3%)	4.500
2.3 Czynsz inicjalny (20%)	30.000
2.4 Suma opłaty leasingowych - tylko rata finansowa 24 x 2.200	52.800
3. Koszty uzyskania przychodu pozostałe	**874.200**
4. Dochód brutto (1-2-3)	**228.500**
5. Podatek dochodowy(19% x 4)	43.415
6. Dochód netto (4-5)	**185.085**
7. Dochód brutto (1-3) bez leasingu	**375.800**
8. Podatek dochodowy(19% x 7)	71.402
9. Dochód netto (7-8) bez leasingu	**304.398**

10. Tarcza podatkowa (19% x 2) lub (8-5) wynikająca z wykorzystania leasingu przy amortyzacji liniowej	**27.987**
11. Koszty uzyskania przychodu wynikające z leasingu - w tym:	**207.300**
11.1 Amortyzacja przyspieszona degresywna (współczynnik 2,0)	120.000
11.2 Prowizje i opłaty manipulacyjne (3%)	4.500
11.3 Czynsz inicjalny (20%)	30.000
11.4 Suma opłaty leasingowych - tylko rata finansowa 24 x 2.200	52.800
12. Koszty uzyskania przychodu pozostałe	**874.200**
13. Dochód brutto (1-11-12)	**168.500**
14. Podatek dochodowy(19% x 13)	32.015
15. Dochód netto (13-14)	**136.485**
16. Tarcza podatkowa (19% x 11) lub (14-8) przy amortyzacji przyspieszonej	**39.387**
17. Różnica tarczy podatkowej przy zmianie amortyzacji liniowej na przyspieszoną (16-10)	**+ 11.400**

Zestawienie wielkości należnego podatku dochodowego osób prawnych przy różnych stawkach podatku i różnej metodzie amortyzacji oraz wskazanie wielkości tarczy podatkowej – umowy leasingu finansowego

Stawka podatku	Wysokość należnego podatku dochodowego przy wykorzystaniu leasingu finansowego	Wysokość należnego podatku dochodowego bez leasingu	Wielkość tarczy podatkowej wynikająca z wykorzystania leasingu (3-2)	Wysokość należnego podatku dochodowego przy amortyzacji liniowej przedmiotu leasingu	Wysokość należnego podatku dochodowego przy amortyzacji degresywnej (współczynnik 2,0) przedmiotu leasingu	Zmiany wielkości tarczy podatkowej przy zmianie amortyzacji liniowej na degresywną
1	2	3	4	5	6	7
30%	68.550	112.740	44.190	68.550	50.550	+18.000
27%	61.695	101.466	39.771	61.695	45.495	+16.200
19%	43.415	71.402	27.987	43.415	32.015	+11.400

WNIOSKI:

Obniżanie stawek podatkowych powoduje, że efektywność leasingu z punktu widzenia racjonalizowania obciążeń podatkowych maleje, gdyż wraz ze spadkiem stawek podatkowych maleje nominalna wielkość osłony podatkowa – porównaj kolumna 4 powyższej tabeli.

Zmianie amortyzacji liniowej na przyspieszoną (degresywna ze współczynnikiem 2,0) powoduje wzrost opłacalności leasingu – co potwierdzą kolumna 6 powyższej tabeli, poprzez rosnące wartości nominalne osłony podatkowej. Im wyższy współczynnik amortyzacji degresywnej, tym wyższe odpisy amortyzacyjne zaliczane są do kosztów uzyskania przychodu i wielkość osłony podatkowej wzrasta.

Aby leasingobiorcy utrzymali efektywność leasingu na względnie stałym poziomie obniżce stawek podatkowych powinna towarzyszyć możliwość stosowania amortyzacji degresywnej.

Przypadek nr 4 umowa leasingu finansowego , leasingobiorca osoba fizyczna

Warunki finansowe *leasingu finansowego* przyjęto w oparciu o ofertę jednej z większych firm leasingowych w zakresie leasingu złotówkowego. *Leasingobiorca osoba fizyczna.* Przedmiotem leasingu jest maszyna produkcyjna o wartości początkowej 17.000 zł, ze stawką amortyzacji liniowej u finansującego (leasigodawcy) 14%. Umowa będzie trwała 36 miesiące. Czynsz inicjalny 20%, opłaty manipulacyjne i prowizje 3%, miesięczne opłaty leasingowe będą stanowiły 3,10 % wartości początkowej przedmiotu leasingu tj. kwotę 527,00 zł, z czego kwota 377,78 stanowi część kapitałową, a 149,22 zł część finansową. Po zakończeniu umowy leasingu maszyna zostanie zakupiona przez korzystającego (leasingobiorce) za 20% wartości początkowej. Aby nie komplikować analizy pominięto opodatkowanie podatkiem VAT oraz założono, iż podatnik nie ponosił strat w okresie trwania umowy leasingu oraz rok przed jej podpisaniem oraz nie korzystał z żadnych ulg podatkowych. Do analizy przyjęto skale podatkową z 2003 roku zakładając, że nie zmieni się ona w kolejnych latach.

Cena nabycia po zakończeniu umowy określona została w umowie na kwotę 3.400 zł – należy przestrzegać zasady by cena ta nie była niższa od hipotetycznej wartości netto przedmiotu leasingu. W analizowanym przykładzie cena ta został ustalona na właściwym poziomie. Nabycie przedmiotu leasingu jest wydatkiem

inwestycyjnym, który stanowić będzie wartość początkową ŚT, od której korzystający jako właściciel będzie dokonywał odpisów amortyzacyjnych. Ponieważ wartość początkowa ST nie przekracza kwoty 3.500 jej nabywca będzie mógł dokonać amortyzacji jednorazowej, zaliczając w koszty uzyskania przychodu jednorazowo kwotę.3.400 zł.

Umowa leasingu finansowego – osoba fizyczna w I progu podatkowym 19% (skala 2003 roku)

1. Przychody w okresie umowy (analiza za 36 m-ce)	**115.282**
2. Koszty uzyskania przychodu wynikające z leasingu - w tym:	**16.421,92**
2.1 Amortyzacja liniowa (14% x 3 lata = 42%)	7.140
2.2 Prowizje i opłaty manipulacyjne (3%)	510
2.3 Czynsz inicjalny (20%)	3.400
2.4 Suma opłaty leasingowych – tylko część finansowa 36 x 149,22	5.371,92
3. Koszty uzyskania przychodu pozostałe	**68.200**
4. Dochód brutto (1-2-3)	**30.660,08**
5. Podatek dochodowy(19% x 4)	5.825,41
6. Dochód netto (4-5)	**24.834,67**
7. Dochód brutto (1-3) bez leasingu	**47.082**
8. Podatek dochodowy (6.504,48 + 30% ponad nadwyżkę kwoty 37.024)	9.521,88
9. Dochód netto (7-8) bez leasingu	**37.560,12**
10. Tarcza podatkowa (8-5)	**3.696,47**
11. Koszty uzyskania przychodu wynikające z leasingu - w tym:	**23.221,92**
11.1 Amortyzacja przyspieszona degresywna (współczynnik 2,0)	13.940
11.2 Prowizje i opłaty manipulacyjne (3%)	510
11.3 Czynsz inicjalny (20%)	3.400
11.4 Suma opłaty leasingowych - tylko rata finansowa 36 x 149,22	5.371,92
12. Koszty uzyskania przychodu pozostałe	**68.200**
13. Dochód brutto (1-11-12)	**23.860,08**
14. Podatek dochodowy(19% x 13)	4.533,41
15. Dochód netto (13-14)	**19.326,67**
16. Tarcza podatkowa (19% x 11) lub (14-8) przy amortyzacji przyspieszonej	**4.412,17**
17. Różnica tarczy podatkowej przy zmianie amortyzacji liniowej na przyspieszoną (16-10)	**+ 715,70**

Wniosek: Zaciągnięcie leasingu spowodowało, iż podatnik rozliczał się w I progu podatkowym, zamiast w II jak miałoby to miejsce nie korzystając z leasingu. Ponadto warto zauważyć, iż osłona podatkowa osiągnięta przez podatnika dzięki wykorzystaniu leasingu wyniosła: (3.696,47 / 9521,88) x 100 = 38,82 % . Zmiana metody amortyzacji liniowej na amortyzacje degresywna oznacza dalszy wzrost tarczy podatkowej – (4.412,17 / 9.521,88) x 100 = 46,34 %

Umowa leasingu finansowego – osoba fizyczna w III progu podatkowym (przy dochodzie ponad 74.048 podatek w kwocie 17.623,60 + 40% nadwyżki ponad 74.048 – skala 2003 roku)

1. Przychody w okresie umowy (analiza za 36 m-ce)	**147.121,92**
2. Koszty uzyskania przychodu wynikające z leasingu - w tym:	**16.421,92**
2.1 Amortyzacja liniowa (14% x 3 lata = 42%)	7.140
2.2 Prowizje i opłaty manipulacyjne (3%)	510
2.3 Czynsz inicjalny (20%)	3.400
2.4 Suma opłaty leasingowych – tylko część finansowa 36 x 149,22	5.371,92
3. Koszty uzyskania przychodu pozostałe	**68.200**
4. Dochód brutto (1-2-3)	**62.500**
5. Podatek dochodowy(19% x 4)	14.147,28
6. Dochód netto (4-5)	**48.352,72**
7. Dochód brutto (1-3) bez leasingu	**78.921,92**
8. Podatek dochodowy (6.504,48 + 30% ponad nadwyżkę kwoty 37.024)	19.073,86
9. Dochód netto (7-8) bez leasingu	**59.848,06**
10. Tarcza podatkowa (8-5)	**4.926,58**
11. Koszty uzyskania przychodu wynikające z leasingu - w tym:	**23.221,92**
11.1 Amortyzacja przyspieszona degresywna (współczynnik 2,0)	13.940

11.2 Prowizje i opłaty manipulacyjne (3%)	510
11.3 Czynsz inicjalny (20%)	3.400
11.4 Suma opłaty leasingowych - tylko rata finansowa 36 x 149,22	5.371,92
12. Koszty uzyskania przychodu pozostałe	**68.200**
13. Dochód brutto (1-11-12)	**55.700**
14. Podatek dochodowy(19% x 13)	12.107,28
15. Dochód netto (13-14)	**43.592,72**
16. Tarcza podatkowa (19% x 11) lub (14-8) przy amortyzacji przyspieszonej	**6.966,58**
17. Różnica tarczy podatkowej przy zmianie amortyzacji liniowej na przyspieszoną (16-10)	**+ 2.040**

Wniosek: Zaciągnięcie leasingu spowodowało, iż podatnik rozliczał się w II progu podatkowym, zamiast w III jak miałoby to miejsce nie korzystając z leasingu. Osłona podatkowa osiągnięta przez podatnika dzięki wykorzystaniu leasingu wyniosła: (4.926,58 / 19.073,86) x 100 = 25,83 %. Zmiana metody amortyzacji liniowej na amortyzacje degresywna oznacza dalszy wzrost tarczy podatkowej – (6.966,58 / 19.073,86) x 100 = 36,52 %.

Załącznik 7

ZDYSKONTOWANE METODY OCENY DECYZJI LEASINGOWEJ

Metod oceny efektywność leasingu z uwzględnieniem wysokości podatków i kosztu kapitału obcego:

- ✓ wartość bieżąca netto (NPV) w wersji przed i po opodatkowaniu,
- ✓ nadwyżka netto leasingu (NAL),
- ✓ wewnętrzna stopa zwrotu IRR,
- ✓ płatności progowe leasingu.

Powyższe metody polegają na dyskontowaniu płatności leasingowych i innych wpływów i wydatków związanych z leasingiem w oparciu ostoje stope dyskonta. W literaturze przedmiotu najczęściej, dla ustalenia stopy dyskonta zaleca się stosowanie kosztu kapitału obcego (w szczególności kredytu lub pożyczki) skorygowanego o stopę podatku dochodowego [1]. Ponadto ze względu na fakt, iż polski system podatkowy nie jest neutralny, tak więc decyzje inwestycyjne nie mogą pomijać tego aspektu.

Charakterystyka metod:

- ✓ W ramach ***metod oceny wartości netto (NPV)*** [2] strumienie wpływów i wydatków wywołane przez projekt inwestycyjny w okresie jego trwania są dyskontowane na moment początkowy inwestycji.

Formalnie ***wartość bieżąca netto przed opodatkowaniem*** wyznacza się według wzoru:

$$(1) \quad NPV = -I_0 + \sum_{t=1}^{n} \frac{CF_t}{(1+r)^t}, \text{ gdzie}$$

NPV – wartość bieżąca netto przed opodatkowaniem w okresie 0
I_0 – początkowy nakład inwestycyjny w okresie 0
t – zmienna czasowa, gdzie n oznacza ostatni rok okresu obliczeniowego
CF_t – różnica miedzy wpływami a wydatkami w t-ym roku eksploatacji inwestycji przed opodatkowaniem podatkiem dochodowym
r – stopa dyskontowa przyjmowana jako rentowność najlepszego alternatywnego przedsięwzięcia inwestycyjnego

Niestety formuła ta opiera się na trudnych do zachowania założeniach tj. przepływy pieniężne w trakcie inwestycji oraz przyszła wysokość oprocentowania są pewne, nadwyżki wpływów nad wydatkami można ulokować w nieograniczonej wysokości na poziomie stopy dyskontowej (co oznacza, że wysokość oprocentowania pieniędzy pożyczanych i lokowanych jest równa), wszystkie wpływy i wydatki związane z inwestycja przypadają na koniec okresu.

Natomiast ***wartość bieżąca netto po opodatkowaniem wariant prosty*** (przy leasingu operacyjnym) wyznacza się według wzoru:

$$(2) \quad NPV_{os} = -I_0 + \sum_{t=1}^{n} \frac{CF_t - s\{CFt - (I_0/t)\}}{\{1 + r(1-s)\}^t}, \text{ gdzie}$$

oznaczenia jak we wzorze 1, a ponadto:
NPV_{os} – wartość bieżąca po opodatkowaniu w okresie 0
s- stawka podatku dochodowego
t – okres eksploatacji środka trwałego

---

[1] por. A. Domadaran, *Corporate Finance - theory and Practice*, Jon Wilej New York, 1997, s. 221

[2] por. J. Hundsdoerfer, M. Jamroży, Wpływ podatków na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstwa, Przegląd Podatkowy Nr 3/2000, s. 13

Wariant prosty NPV po opodatkowaniu - uwzględnia stawkę podatku, amortyzację wynikająca z okresu eksploatacji przedmiotu oddanego w leasing operacyjny, przepływy finansowe skorygowane o obciążenia podatkowe. Metoda ta zakłada stosowanie amortyzacji liniowej i wykorzystanie jednolitej stopy podatkowej, stąd jej wykorzystanie jest ograniczone, gdyż celem pracy jest wskazanie jak zmiana stopy podatkowej i metod amortyzacji wpływa na efektywność leasingu, stąd znacznie częściej wykorzystywany jest wariant rozszerzony.

Wartość bieżąca netto po opodatkowaniem wariant rozszerzony (przy leasingu finansowym) wyznacza się według wzoru:

$$(3)\ NPV_{os} = -I_0 + \sum_{t=1}^{n} \frac{CF_t - s\{CFt - A_t\}}{\{1 + r(1-s^{ods})\}^t}, \text{ gdzie}$$

oznaczenia jak we wzorze 1 i 2 , a ponadto:
s^{ods}- stawka podatku dochodowego od dochodów z alternatywnej lokaty finansowej
A_t – amortyzacja w okresie

Wariant rozszerzony NPV po opodatkowaniu - wariant ten uwzględnia progresywną skalę podatkową, inne niż liniowa metody amortyzacji, rozliczenie strat z lat ubiegłych, uwzględnia również stawkę podatku dochodowego od dochodów z alternatywnej lokaty finansowej. Metoda ta pozwala przedstawić zmiany efektywności leasingu w przypadku np. obniżki stopy podatkowej czy zmiany zasad amortyzacji z liniowej na degresywną.

- ✓ Kolejna metoda zwana jest metodą ***nadwyżki netto leasingu NAL*** [3] i polega na porównaniu wartości bezwzględne dwóch strumieni wydatków poniesionych na gotówkowy zakup obiektu i obsługę leasingu. W rachunku zostają uwzględnione wydatki oraz oszczędności podatkowe pochodne w stosunku do realizowanej inwestycji, a wynikające z obowiązujących regulacji podatkowych. Szczególnie istotną kwestią w tej metodzie jest ustalenie:
  a) kosztów uzyskania przychodów, gdyż maja one wpływ na osłonę podatkową
  b) rozkładu w czasie ponoszonych wydatków i osiąganych oszczędności
  c) stopy dyskontowej – w modelu tym zakłada się iż stopa dyskontowa jest równa kosztom pożyczek po uwzględnieniu osłony podatkowej.

Ogólną formułę na NAL można przedstawić następująco:

(4) NAL = PV (wydatki zakupowe) – PV (wydatki leasingowe), gdzie

PV (wydatki zakupowe) – wartość bieżąca kosztów netto związanych z zakupem
PV (wydatki leasingowe) - wartość bieżąca kosztów netto związanych z leasingiem

$$(4a)\ \textbf{PV(wydatki zakupowe)} = I_0 + \sum_{i=1}^{n} \frac{A_t \times S_t}{(1+r)^i} + \frac{TV}{(1+r)^n}, \text{ gdzie:}$$

I_0 – wydatek inwestycyjny na zakup obiektu,
A_t – amortyzacja w i-tym okresie od zakupionego obiektu
TV – wpływy netto ze sprzedaży obiektu od koniec okresu eksploatacji (po opodatkowaniu)
S_i – stopa podatku dochodowego w i-tym okresie
r – stopa dyskontowa równa efektywnym tj. po opodatkowaniu, kosztom pożyczek lub kredytów
n – liczba lat eksploatacji obiektu – równa okresowi leasingu

$$(4b)\ \textbf{PV(wydatki leasingowe} = L_0 \times (1 - S_0) + \sum_{i=1}^{n} \frac{L_i \times (1 - S_t)}{(1+r)^i}, \text{ gdzie:}$$

[3] por. M. Turzyński, Rachunek opłacalności leasingu operacyjnego, Przegląd Podatkowy Nr 1/2000 , s. 34-37 i A. Rutkowski, Zarządzanie finansami, Wyd. PWE Warszawa 2000r, s. 310-319

oznaczenia jak we wzorze 4 a, a ponadto
L_0 – wstępna płatność leasingowa ponoszona na początku kontraktu
L_i – płatność leasingowi ponoszona na koniec i-tego okresu
S_0 – stopa podatku dochodowego w zerowym okresie
S_t – stopa podatku dochodowego w i-tym okresie

Leasing jest atrakcyjnym i tańszym źródłem finansowania jeżeli wyznaczona wartość NAL jest dodatnia.

- ✓ **Wewnętrzna stopa zwrotu IRR** [4] - analiza oparta o IRR porównuje wydatkowe i oszczędnościowe przepływy finansowe związane z zakupem środka trwałego za gotówkę oraz związane z leasingiem środka trwałego, z uwzględnieniem możliwych do uzyskania oszczędności podatkowych. Metoda IRR pozwala wyznaczyć koszt kapitału leasingowego (koszt ten uwzględnia oszczędności podatkowe i efektywne płatności leasingowe) i porównać z efektywną stopą kapitału pożyczkowego (czyli stopą dyskontową wyznaczoną na podstawie kosztów pożyczek, z uwzględnieniem osłony podatkowej. Finansowanie na drodze leasingu jest efektywne gdy stopa IRR jest większa niż koszt kapitału pożyczkowego.

Ogólna formuła IRR:

$$(5)\quad I_0 + \sum_{i=1}^{n} \frac{A_t \times S_t}{(1+r)^i} + \frac{TV}{(1+r)^n} = L_0 \times (1 - S_0) + \sum_{i=1}^{n} \frac{L_i \times (1 - S_t)}{(1+r)^i}$$, gdzie

oznaczenia jak we wzorze (4 a) i (4 b)

- ✓ **Krytyczne (progowe) opłaty leasingowe** [5] – metoda ta służy do oceny atrakcyjności danej oferty. Pozwala wyznaczyć graniczną, możliwą do zaakceptowania przez leasingobiorcę wielkość płatności, uwzględniając amortyzacje, stopę podatkową i osiągane oszczędności.

Ogólna formuła na maksymalne (krytyczne) płatności leasingowe - przy założeniu że odpisy amortyzacyjne i stawka podatku są stałe :

$$(6)\quad L^* = \frac{I_0 - L_0 (1 - S_0) + (A_t \times S_i) \times PVIFA + \{(TV/(1+r)^n\}}{(1 - S_i) \times PVIFA}$$, gdzie:

oznaczenia jak we wzorze (4 a) i (4 b)
PVIFA – współczynnik wartości bieżącej strumieni stałych płatności
$PVIFA = \{1 - (1+r)^{-n})\} / r$

Dla płatności większych od krytycznych leasing staje się mniej atrakcyjnym źródłem finansowania.

[4] por. Tamże
[5] por. Tamże

Załącznik 8

Wpływ stawki podatku i metody amortyzacji na opłacalność leasingu według zdyskontowanych metod oceny efektywności leasingu - studium przypadków

Przypadek 1 – wykorzystanie metod NAL, IRR, krytyczne płatności leasingowe

Firma „ALA" sp. z o.o. rozważa podjecie inwestycji polegającej na zakupie traku taśmowego do ciecia drewna. Koszt zakupy wraz z montażem wynosi 300. 000 zł. Normatywny stawka amortyzacji wynosi 10%, a okres amortyzacji wyniesie 10 lat. Linia będzie użytkowana amortyzowana w zwykłych, niezbyt uciążliwych warunkach, a wiec podlegać będzie amortyzacji liniowej. Po okresie amortyzacji linia zostanie sprzedana za 5% jej wartości tj. 15.000 zł.

Firma rozpatruje dwa warianty finansowania inwestycji:

1) poprzez kredyt bankowy oprocentowana 20% w skali roku, udział własny 10% tj. 50.000 zł
2) poprzez leasingu na następujących warunkach:
   - ✓ okres leasingu 6 lat
   - ✓ czynsz inicjalny 10% tj. 30.000 zł
   - ✓ po terminie opcja zakupy za 5% wartości tj. 15.000 zł
   - ✓ roczna opłata leasingowa będzie wynosiła 70.000 zł i płatna będzie na koniec każdego roku. Pierwsza wpłata w tzn. momencie zerowym 0- czynsz inicjalny 10% tj. 30.000 zł.
   - ✓ Amortyzacji dokonywać będzie finansujący

W/w warunki powodują, iż należy uznać powyższą umowę za tzw. podatkową umowę leasingu operacyjnego.

Stawka podatku dochodowego dla osób prawnych według 2003 roku 27 %. Przeprowadzono również symulacje przy stawce 19%, aby pokazać wpływ zmiany stawki na opłacalność leasingu.

Analiza według metody NAL

Tabela płatności związanych z zakupem maszyny z wykorzystaniem kredytu - przy stawce podatku 27% i amortyzacji liniowej

	0	1	2	3	4	5	6
Wydatek inwestycyjny	-300.000						
Osłona podatkowa z tytułu amortyzacji		8.100	8.100	8.100	8.100	8.100	8.100
Wartość końcowa							15.000
Opodatkowanie wartości końcowej							-4.050
Gotówka netto	-300.000	8.100	8.100	8.100	8.100	8.100	19.050
Wartość bieżąca PV (wydatki zakupowe)	**-335.821**						

Dane uzupełniające:

- ✓ Amortyzacja liniowa 300.000/ 10 lat = 30.000 zł rocznie
- ✓ Osłona podatkowa z tytułu amortyzacji 30.000 x 0,27 = 8.100
- ✓ Opodatkowanie wartości końcowej = 15.000 zł x 0,27 = 4.050
- ✓ Stopa dyskonta r = koszt pożyczki x (1 - stopa podatku dochodowego), dla przykładu

r = 0,20 x (1 – 0,27) = 0,146

Tabela płatności związanych z zakupem maszyny z wykorzystaniem kredytu - przy stawce podatku 19 % i amortyzacji liniowej

	0	1	2	3	4	5	6
Wydatek inwestycyjny	- 300.000						
Osłona podatkowa z tytułu amortyzacji		5.700	5.700	5.700	5.700	5.700	5.700
Wartość końcowa							15.000
Opodatkowanie wartości końcowej							-2.850
Gotówka netto	-300.000	5.700	5.700	5.700	5.700	5.700	17.850
Wartość bieżąca PV (wydatki zakupowe)	**-325.827**						

Dane uzupełniające:

- ✓ Amortyzacja liniowa 300.000/ 10 lat = 30.000 zł rocznie
- ✓ Osłona podatkowa z tytułu amortyzacji 30.000 x 0,19 = 5.700
- ✓ Opodatkowanie wartości końcowej = 15.000 zł x 0,19 = 2.850
- ✓ Stopa dyskonta r = koszt pożyczki x (1 - stopa podatku dochodowego), dla przykładu

r = 0,20 x (1 – 0,19) = 0,162

Tabela płatności związanych z zakupem maszyny z wykorzystaniem leasingu operacyjny - przy stawce podatku 27%

	0	1	2	3	4	5	6
Płatności leasingowe	-30.000	-70.000	-70.000	-70.000	-70.000	-70.000	-70.000
Osłona podatkowa z rat leasingowych	8.100	18.900	18.900	18.900	18.900	18.900	18.900
Gotówka netto	-21.900	-51.100	-51.100	-51.100	-51.100	-51.100	-51.100
Wartość bieżąca PV (wydatki leasingowe)	**-233.925**						

Dane uzupełniające:

Osłona podatkowa z tytułu płatności leasingowych

- ✓ Czynsz inicjalny 30.000 x 0,27 = 8.100
- ✓ Raty leasingowe 70.000 x 0,27 = 18.900

Stopa dyskonta r = koszt pożyczki x (1 - stopa podatku dochodowego), dla przykładu

r = 0,20 x (1 – 0,27) = 0,146

Tabela płatności związanych z zakupem maszyny z wykorzystaniem leasingu operacyjny - przy stawce podatku 19%

	0	1	2	3	4	5	6
Płatności leasingowe	-30.000	-70.000	-70.000	-70.000	-70.000	-70.000	-70.000
Osłona podatkowa z rat leasingowych	5.700	13.300	13.300	13.300	13.300	13.300	13.300
Gotówka netto	-24.300	-56.700	-56.700	-56.700	-56.700	-56.700	-56.700
Wartość bieżąca PV (wydatki leasingowe)	**- 232.122**						

Dane uzupełniające:

Osłona podatkowa z tytułu płatności leasingowych

- ✓ Czynsz inicjalny 30.000 x 0,19 = 5.700
- ✓ Raty leasingowe 70.000 x 0,19 = 13.300

Stopa dyskonta r = koszt pożyczki x (1 - stopa podatku dochodowego), dla przykładu

r = 0,20 x (1 – 0,19) = 0,162

NAL = PV (wydatki zakupowe) – PV (wydatki leasingowe)

- ✓ NAL (przy według stawce podatku 27%) = **(-335.821) – (-233.925) = 101.896**
- ✓ NAL (przy według stawce podatku 19%) = **(-325.827) – (- 232.122) = 93.705**

WNIOSKI :

- ✓ **Nadwyżka netto jest dodatnia co oznacza, iż leasing jest tańszym źródłem finansowania i towarzyszy mu mniejsza wartość bieżąca wydatków.**
- ✓ **Obniżka stawki podatku dochodowego powoduje spadek opłacalność transakcji leasingowych – co potwierdza spadek nadwyżki netto leasingu.**

Analiza według metody IRR

Kalkulacja wewnętrznej stopy zwrotu IRR – przy stawce podatku 27%

	0	1	2	3	4	5	6
Zakup inwestycyjny (leasing)	300.000						
Osłona podatkowa utracona przez leasingobiorcę z tytułu utraconej amortyzacji		-8100	-8100	-8100	-8100	-8100	-8100
Wartość końcowa po opodatkowaniu							-10.950
Efektywne płatności leasingowe po opodatkowaniu	-21.900	-51.100	-51.100	-51.100	-51.000	-51.000	-51.100
Gotówka netto	278.100	-59.200	-59.200	-59.200	-59.200	-59.200	-70.150
IRR	**8,3%**						

Dane uzupełniające:

- ✓ Amortyzacja liniowa 300.000/ 10 lat = 30.000 zł rocznie
- ✓ Osłona podatkowa z tytułu amortyzacji 30.000 x 0,27 = 8.100
- ✓ Wartość końcowa 15.000 zł, opodatkowanie wartości końcowej = 15.000 zł x 0,27 = 4.050 – czyli wartość netto 15.000 – 4.050 = 10.950
- ✓ Efektywne płatności :
  a) Czynsz inicjalny 30.000 zł, osłona podatkowa z tytułu czynsz inicjalny 30.000 x 0,27 = 8.100 – wartość netto 30.000 – 8.100 = 21.900
  b) Raty leaisngowe 70.000, osłona podatkowa na ratach leasingowych 70.000 x 0,27 = 18.900 – wartość netto 70.000 – 18.900 = 51.100
- ✓ Stopa dyskonta r = koszt pożyczki x (1 - stopa podatku dochodowego), dla przykładu

r = 0,20 x (1 – 0,27) = 0,146

Kalkulacja wewnętrznej stopy zwrotu IRR – przy stawce podatku 19 %

	0	1	2	3	4	5	6
Zakup inwestycyjny (leasing)	300.000						
Osłona podatkowa utracona przez leasingobiorcę z tytułu utraconej amortyzacji		-5.700	-5.700	-5.700	-5.700	-5.700	-5.700
Wartość końcowa po opodatkowaniu							-12.150
Efektywne płatności leasingowe po opodatkowaniu	-24.300	-56.700	-56.700	-56.700	-56.700	-56.700	-56.700
Gotówka netto	275.700	-62.400	-62.400	-62.400	-62.400	-62.400	-74.550
IRR	**10,44 %**						

Dane uzupełniające:

- ✓ Amortyzacja liniowa 300.000/ 10 lat = 30.000 zł rocznie
- ✓ Osłona podatkowa z tytułu amortyzacji 30.000 x 0,19 = 5.700
- ✓ Wartość końcowa 15.000 zł, opodatkowanie wartości końcowej = 15.000 zł x 0,19 = 2.850 – czyli wartość netto 15.000 – 2.850 = 12.150
- ✓ Efektywne płatności :
  a) Czynsz inicjalny 30.000 zł, osłona podatkowa z tytułu czynsz inicjalny 30.000 x 0,19 = 5.700 – wartość netto 30.000 – 5.700 = 24.300
  b) Raty leaisngowe 70.000, osłona podatkowa na ratach leasingowych 70.000 x 0,19 = 13.300 – wartość netto 70.000 – 13.300 = 56.700
- ✓ Stopa dyskonta r = koszt pożyczki x (1 - stopa podatku dochodowego), dla przykładu r = 0,20 x (1 – 0,19) = 0,162

WNIOSKI:
Obliczona wewnętrzna stopa zwrotu IRR na leasingu

- ✓ **Przy stawce podatku 27% wyniosła 8,3% - podczas gdy efektywne opodatkowanie kosztu obcego przy kredycie (tj. po opodatkowaniu kosztów kapitału kredytowego) wynosiło według = 14,6%. Oznacza to, ze koszt kapitału „pożyczkowego przy leasingu" jest niższy niż zakup finansowany kredytem bankowym. Różnica na korzyść leasingu 6,3 %.**
- ✓ **Przy stawce podatku 19% wyniosła 10,44% - podczas gdy efektywne opodatkowanie kosztu obcego przy kredycie (tj. po opodatkowaniu, kosztów kapitału kredytowego) wynosilo według = 16,2%. Oznacza to, że koszt kapitału „pożyczkowego przy leasingu" jest niższy niż zakup finansowany kredytem bankowym. Różnica na korzyść leasingu 5,76%.**

Zmniejszenie stawki podatku dochodowego z 27% do 19% spowodowalo podniesienie kosztu „pożyczkowego-leasingowego" i efektywne opodatkowanie kosztu kapitalu kredytowego. Zmniejszyla się równocześnie różnica między kosztem kapitału kredytowego a kosztem kapitału leasingowego. Koszt kapitału leaisngowego wzrósl o 2,14 %, zaś kapitału kredytowego o 1,6 % - co oznacza iż opłacalność leasingu przy obniżce stawek podatku dochodowego spada szybciej niż opłacalność kredytu.

Analiza według metody krytycznych płatności leasingowych

R = stopa oprocentowania kredyty 20 % PVIFA = $\{1 - (1+r)^{-n})\}$ /r

- ✓ PVIFA przy stawce podatku 27% = 3,82561
- ✓ PVIFA przy stawce podatku 19% = 3,665297

L * - krytyczne przy stawce podatku dochodowego 27%
L * = {(-300.000) – (-30.000) x (1-0,27) + 30.000 x 0,27 x 3,82561 + 10.950 x 0,4415}/ 0,73 x 3,82561 = (-) 242.278,6 / 2,7926 = (-) 86.757 zł

L * - krytyczne przy stawce podatku dochodowego 19%
L * = {(-300.000) – (-30.000) x (1-0,19) + 30.000 x 0,19 x 3,665297 + 12.150 x 0,4062}/ 0,81 x 3,665297 = (-) 249.873/ 2,9688 = (-) 84.166 zł

Wnioski:
Progowe platności są wyższe niż wynikające z oferty leasingowej. Wielkość progowa przy 27% stawce podatku dochodowego wynosi 86.757, zaś przy 19% stawce podatku dochodowego 84.166 zł. Przy racie leasingowej w wysokości 70.000 zl , leasing okazał się tańszym źródłem finansowania niż zakup z wykorzystaniem kredytu.
Jednocześnie po raz kolejny metoda potwierdza, że zmniejszanie stawek podatkowych prowadzi do spadku oplacalności leasingu.

Przypadek 2 – wykorzystanie metody NPV po opodatkowaniu [1]
Przedsiębiorstwo transportowe planuje nabycie samochodu ciężarowego o ładowności powyżej 500 kg, który planuje wynająć niezależnym kierowcom. W związku z realizacją powyższego przedsięwzięcia inwestycyjnego spodziewa się następujących przepływów pieniężnych.

Okres:	0	1	2	3	4
Przepływ pieniężny	55.000	75.000	85.000	90.000	90.000

Firma może skorzystać z ***leasingu finansowego*** na następujących warunkach:

- ✓ Przedmiotem leasingu jest samochód ciężarowy o ładowności powyżej 500 kg i wartości początkowej 150.000 zł, ze stawką amortyzacji liniowej u korzystającego (leasingobiorcy) 20%.
- ✓ Umowa będzie trwała 48 miesięcy i została zawarta w grudniu 2002 roku. Czynsz inicjalny 20%, opłaty manipulacyjne i prowizje 3%, roczne opłaty leasingowe płatne na koniec każdego roku będą stanowiły 33,60 % wartości początkowej przedmiotu leasingu tj. kwotę 50.400, z czego rata kapitałowa oznaczająca spłatę wartości samochodu 30.000 zł, zaś rata finansowa 20.400 zł. Po zakończeniu umowy leasingu samochód zostanie zakupiony przez korzystającego (leasingobiorce) za 1% wartości początkowej. Aby nie komplikować analizy pominięto opodatkowanie podatkiem VAT oraz założono, iż podatnik nie ponosił strat

[1] opracowanie własne z wykorzystaniem: J. Hundsdoerfer, M. Jamroży, Wpływ podatków na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstwa, Przegląd Podatkowy Nr 3/2000, s. 13

w okresie trwania umowy leasingu oraz rok przed jej podpisaniem oraz nie korzystał z żadnych ulg podatkowych. Do analizy przyjęto skale podatkową z 2003 roku zakładając, że nie zmieni się ona w kolejnych latach.

Wariant 1 : przy stawce podatku dochodowego 27% i metodzie liniowej

Pozycje szczegółowe dla ustalenie NPV po opodatkowaniu

- ✓ Nabycie przedmiotu leasingu jest wydatkiem inwestycyjnym, który stanowić będzie wartość początkową ŚT, od której korzystający jako właściciel będzie dokonywał odpisów amortyzacyjnych. Cena nabycia określona została w umowie na kwotę 1.500 zł – cena ta nie może być kwestionowana przez organy podatkowe. W analizowanym przykładzie cena ta został ustalona na właściwym poziomie.
- ✓ Do ustalenia NPV po opodatkowaniu zostanie przyjęta stopa dyskontowa po opodatkowaniu na poziomie kosztu kapitału obcego tj. kredytu bankowego (20%), czyli: e***fektywna stopa dyskontowa r = 20 % x (1 – 0,27) = 14,6 %***
- ✓ Amortyzacja liniowa 20% , czyli 150.000 zł x 20% = 30.000 zł rocznie
- ✓ Osłona podatkowa z amortyzacji 30.000 zł x 27 % = 8.100 zł rocznie
- ✓ Raty leasingowe 50.400 rocznie, z czego część finansowa stanowiącą koszty uzyskania przychodu 20. 400 zł
- ✓ Osłona na ratach leasingowych 20.400 x 27 % = 5.508 zł rocznie
- ✓ Czynsz inicjalny 30.000 zł stanowi spłatę wartości środka trwałego nie stanowi k.u.p.
- ✓ Osłona podatkowa na wartości końcowej przedmiotu leasingu 3.400 x 27 % = 918 zł w 4 roku (po zakończeniu umowy leasingu

Tabela płatności związanych z zakupem maszyny z wykorzystaniem leasingu finansowego - przy stawce podatku 27%

Okres:	0	1	2	3	4
Przepływy pieniężne "bez leasingu"	55.000	75.000	85.000	90.000	90.000
Osłona na amortyzacji liniowej	0	8.100	8.100	8.100	8.100
Opłaty leasingowe	-30.000	-50.400	-50.400	-50.400	-50.400
Osłona na opłatach leasingowych	0	5.508	5.508	5.508	5.508
Osłona podatkowa na wartości końcowej	0	0	0	0	918
Przepływy pieniężne ogółem	25.000	38.208	48.208	53.208	54.126
Przepływy pieniężne po zdyskontowaniu	25.000	33.340	36.707	35.353	31.381
PV_0 po opodatkowaniu	***161.781***			*NPV po opodatkowaniu => **+ 11.781***	

$$PV \text{ po opodatkowaniu} = \sum_{i=1}^{n} CFt : \{+r\,(1-s)\}^{i}$$

NPV po opodatkowaniu = PV – teraźniejsza cena środka trwałego, gdyby firma kupiła go za gotówkę tzw. nakład. Jeśli wynik jest dodatni – to przedsięwzięcie należy uznać za racjonalne[2].

WNIOSEK:
Inwestycja finansowania zakupu środka trwałego poprzez leasing jest racjonalna, gdyż wartość bieżąca strumienia wpływów i wydatków po ich zdyskontowaniu ma wartość dodatnią.

Wariant 2: analiza po obniżeniu stawki podatku dochodowego z 27% do 19% i linowej metodzie amortyzacji

Pozycje szczegółowe dla ustalenie NPV po opodatkowaniu

- ✓ Do ustalenia NPV po opodatkowaniu zostanie przyjęta stopa dyskontowa po opodatkowaniu na poziomie kosztu kapitału obcego tj. kredytu bankowego (20%), czyli: e***fektywna stopa dyskontowa r = 20 % x (1 – 0,19) = 16,2 %***

[2] zob. G.Osbert-Pociecha „Leasing" Wyd. AE Wrocław 1992 r., str.28-29

- ✓ Amortyzacja liniowa 20% , czyli 150.000 zł x 20% = 30.000 zł rocznie
- ✓ Osłona podatkowa z amortyzacji 30.000 zł x 19 % = 5.700 zł rocznie
- ✓ Raty leasingowe 50.400 rocznie, z czego część finansowa stanowiącą koszty uzyskania przychodu 20. 400 zł
- ✓ Osłona na ratach leasingowych 20.400 x 19 % = 3.876 zł rocznie
- ✓ Czynsz inicjalny 30.000 zł stanowi spłatę wartości środka trwałego nie stanowi k.u.p.
- ✓ Osłona podatkowa na wartości końcowej przedmiotu leasingu 3.400 x 19 % = 646 zł w 4 roku (po zakończeniu umowy leasingu

Tabela płatności związanych z zakupem maszyny z wykorzystaniem leasingu finansowego - przy stawce podatku 19%

Okres:	0	1	2	3	4
Przepływy pieniężne "bez leasingu"	55.000	75.000	85.000	90.000	90.000
Osłona na amortyzacji liniowej	0	5.700	5.700	5.700	5.700
Opłaty leasingowe	-30.000	-50.400	-50.400	-50.400	-50.400
Osłona na opłatach leasingowych	0	3.876	3.876	3.876	3.876
Osłona podatkowa na wartości końcowej	0	0	0	0	646
Przepływy pieniężne ogółem	25.000	34.176	44.176	49.176	49.822
Przepływy pieniężne po zdyskontowaniu	25.000	29.411	32.717	31.343	27.327
PV_0 po opodatkowaniu	***145.798***			*NPV po opodatkowaniu =>* ***- 4.202***	

WNIOSEK:

Obniżenie stawki podatku dochodowego z 27% do 19% spowodowało spadek opłacalności leasingu.

Ze względu na wartość bieżącą strumieni wpływów i wydatków wywołanych przez projekt inwestycyjny uczyniło leasingu inwestycją nieracjonalną. Wartość bieżącą przepływów jest bowiem mniejsza niż teraźniejsza cena środka trwałego.

Poniżej zostanie przeprowadzano analiza przy obniżonej stawki podatku dochodowego, ale po zmianie metody amortyzacji z liniowej na degresywną.

Wariant 3: analiza po obniżeniu stawki podatku dochodowego z 27% do 19% i degresywnej metodzie amortyzacji

Pozycje szczegółowe dla ustalenie NPV po opodatkowaniu

- ✓ Do ustalenia NPV po opodatkowaniu zostanie przyjęta stopa dyskontowa po opodatkowaniu na poziomie kosztu kapitału obcego tj. kredytu bankowego (20%), czyli: e***fektywna stopa dyskontowa r = 20 % x (1 – 0,19) = 16,2 %***
- ✓ Amortyzacja liniowa 20% , czyli 150.000 zł x 20% = 30.000 zł rocznie, zaś przy amortyzacji degresywnej ze współczynnikiem 2,0 – odpisy amortyzacyjne

ROK	*Wartość początkowa/wartość netto*	*Stawka amortyzacji*	*Odpis amortyzacji*	*Wartość końcowa*	*Osłona podatkowa (19%)*
0	150.000	0	0	150.000	0
1	150.000	40%	60.000	90.000	11.400
2	90.000	40%	36.000	54.000	6.840
3	54.000	*Powrót do metody liniowej*	30.000	24.000	5.700
4	24.000	*Metoda liniowa*	24.000	0	4.560
5	0	0	0	0	0

- ✓ Raty leasingowe 50.400 rocznie, z czego część finansowa stanowiącą koszty uzyskania przychodu 20. 400 zł
- ✓ Osłona na ratach leasingowych 20.400 x 19 % = 3.876 zł rocznie

- ✓ Czynsz inicjalny 30.000 zł stanowi spłatę wartości środka trwałego nie stanowi k.u.p.
- ✓ Osłona podatkowa na wartości końcowej przedmiotu leasingu 3.400 x 19 % = 646 zł w 4 roku (po zakończeniu umowy leasingu

Tabela płatności związanych z zakupem maszyny z wykorzystaniem leasingu finansowego - przy stawce podatku 19% i degresywnej metodzie amortyzacji

Okres:	0	1	2	3	4
Przepływy pieniężne "bez leasingu"	55.000	75.000	85.000	90.000	90.000
Osłona na amortyzacji liniowej	0	11.400	6.840	5.700	4.560
Opłaty leasingowe	-30.000	-50.400	-50.400	-50.400	-50.400
Osłona na opłatach leasingowych	0	3.876	3.876	3.876	3.876
Osłona podatkowa na wartości końcowej	0	0	0	0	646
Przepływy pieniężne ogółem	25.000	39.876	45.316	49.176	48.682
Przepływy pieniężne po zdyskontowaniu	25.000	34.317	33.561	31.343	26.702
PV_0 po opodatkowaniu	***150.923***			*NPV po opodatkowaniu =>* ***+ 923***	

WNIOSEK:

Inwestycja finansowania zakupu środka trwalego poprzez leasing jest racjonalna, gdyż wartość bieżąca strumienia wpływów i wydatków po ich zdyskontowaniu ma wartość dodatnią. Wzrost opłacalności leasingu przy stawce 19% (w porównaniu do wariantu 2) osiągnięto poprzez zmianę metody amortyzacji z liniowej na degresywną.

Załącznik 9

Podatek naliczony a podatek należny – zasady rozliczania w transakcjach leasingowych – studium przypadków

Przykład 1

Firma „X" podpisała ***umowę leasingu operacyjnego*** na okres 2 lat, której przedmiotem jest samochód ciężarowy z homologacją o wartości 150.000 zł. Umowa przewiduje 20% opłatę inicjalną, 3% kaucję gwarancyjną, 2% prowizje i opłaty manipulacyjne płatne przy zawarciu umowy leasingu. Rata leasingowa płatna w okresach miesięcznych do 5 każdego miesiąca. Wysokość raty leasingowej 6.800 zł.

Rozliczenie podatku VAT za okres trwania umowy - rozliczenie po 26marca 2002 będzie wyglądało tak samo.

Nr raty	*Opłata leasingowa netto*	*VAT naliczony (22%*	*VAT do odliczenia (zwrot pośredni)*
Czynsz inicjalny	30.000	6.600	6.600
Kaucja	4.500 - do zwrotu	Nie podlega VAT	0
Prowizja	3.000	660	660
1	6.800	1496	1496
2	6.800	1496	1496
3	6.800	1496	1496
4	6.800	1496	1496
5	6.800	1496	1496
6	6.800	1496	1496
7	6.800	1496	1496
8	6.800	1496	1496
9	6.800	1496	1496
10	6.800	1496	1496
11	6.800	1496	1496
12	6.800	1496	1496
13	6.800	1496	1496
14	6.800	1496	1496
15	6.800	1496	1496
16	6.800	1496	1496
17	6.800	1496	1496
18	6.800	1496	1496
19	6.800	1496	1496
20	6.800	1496	1496
21	6.800	1496	1496
22	6.800	1496	1496
23	6.800	1496	1496
24	6.800	1496	1496
SUMA	**196.200**	**43.164**	**43.164**

Przykład 2

Firma „X" podpisała ***umowę leasingu finansowego*** na okres 2 lat, której przedmiotem jest samochód ciężarowy z homologacją o wartości 150.000 zł. Umowa przewiduje 20% opłatę inicjalną, 3% kaucję gwarancyjną, 2% prowizje i opłaty manipulacyjne płatne przy zawarciu umowy leasingu. Rata leasingowa płatna w okresach miesięcznych do 5 każdego miesiąca. Wysokość raty leasingowej 6.800 zł, z czego część kapitałowa 5.000 zł, część finansowa 1.800 zł, ostatnia rata cześć kapitałowa 4.000 zł, cześć finansowa 1.800 zł. Opcja wykupu po zakończeniu umowy leasingu 1.000 zł.

a) rozliczenie podatku VAT w okresie trwania umowy według zasad obowiązujących przed 26 marca 2002 - umowa leasingu traktowana jako zakup towaru

Do 1998 roku od umowy leasingu finansowego należało zapłacić podatek VAT jednorazowa z pierwszą ratą leasingową:

Podatek należny dla powyższego przykładu wynosiłby:

- ✓ suma rat kapitałowych => 150.000 zł
- ✓ suma rat finansowych (bez kaucji) = > 46.200
- ✓ podstawa naliczenia VAT (łączna suma rat leasingowych) => 196.200
- ✓ podatek naliczony do zapłacenia wraz z pierwszą ratą leasingowi => 43.164 zł, z czego:
  - a) 33.000 zł zwrot bezpośredni na rachunek bankowy
  - b) 10.164 zł zwrot pośredni (zaliczenie nadwyżki na poczet podatku należnego w następnych miesiącach

Do 1998 r. organy podatkowe w myśl wytycznych Ministerstwa Finansów (zawartych w piśmie Ministra Finansów do izb skarbowych) zezwoliły na metodę mieszaną – tj. przy pierwszej racie podatek VAT od wartości kapitałowej, a przy pozostałych ratach sukcesywnie od części finansowej raty leasingowej – co przedstawia poniższy harmonogram:

Nr raty	*Opłata leasingowa netto*		*VAT naliczony (22%*		*VAT do odliczenia*	
	Część kapitałowa	Część finansowa	Od części kapitałowej	Od części finansowej	Zwrot bezpośredni	Zwrot pośredni
Czynsz inicjalny	30.000	0	33.000	0	33.000	0
Kaucja	0	4.500 – do zwrotu	0	Nie podlega VAT	0	0
Prowizja	0	3.000	0	660	0	660
1	5000	1800	0	396	0	396
2	5000	1800	0	396	0	396
3	5000	1800	0	396	0	396
4	5000	1800	0	396	0	396
5	5000	1800	0	396	0	396
6	5000	1800	0	396	0	396
7	5000	1800	0	396	0	396
8	5000	1800	0	396	0	396
9	5000	1800	0	396	0	396
10	5000	1800	0	396	0	396
11	5000	1800	0	396	0	396
12	5000	1800	0	396	0	396
13	5000	1800	0	396	0	396
14	5000	1800	0	396	0	396
15	5000	1800	0	396	0	396
16	5000	1800	0	396	0	396
17	5000	1800	0	396	0	396
18	5000	1800	0	396	0	396
19	5000	1800	0	396	0	396
20	5000	1800	0	396	0	396
21	5000	1800	0	396	0	396
22	5000	1800	0	396	0	396
23	5000	1800	0	396	0	396
24	4.000	1800	0	396	0	396
Opcja wykupu	1.000	0	0	0	0	0
SUMA	**150.000**	**46.200**	**33.000**	**10.164**	**33.000**	**10.164**

b) rozliczenie podatku VAT w okresie trwania umowy według zasad obowiązujących po 26 marca 2002 - umowa leasingu traktowana jak usługa

Nr raty	*Opłata leasingowa netto*		*VAT naliczony (22%*		*VAT do odliczenia*	
	Część kapitałowa	Część finansowa	Od części kapitałowej	Od części finansowej	Zwrot bezpośredni	Zwrot pośredni
Czynsz inicjalny	30.000	0	6.600	0	6.600	0
Kaucja	0	4.500 – do zwrotu	0	Nie podlega VAT	0	0
Prowizja	0	3.000	0	660	0	660
1	5000	1800	1100	396	1100	396
2	5000	1800	1100	396	1100	396
3	5000	1800	1100	396	1100	396
4	5000	1800	1100	396	1100	396
5	5000	1800	1100	396	1100	396
6	5000	1800	1100	396	1100	396
7	5000	1800	1100	396	1100	396
8	5000	1800	1100	396	1100	396
9	5000	1800	1100	396	1100	396
10	5000	1800	1100	396	1100	396
11	5000	1800	1100	396	1100	396

12	5000	1800	1100	396	1100	396
13	5000	1800	1100	396	1100	396
14	5000	1800	1100	396	1100	396
15	5000	1800	1100	396	1100	396
16	5000	1800	1100	396	1100	396
17	5000	1800	1100	396	1100	396
18	5000	1800	1100	396	1100	396
19	5000	1800	1100	396	1100	396
20	5000	1800	1100	396	1100	396
21	5000	1800	1100	396	1100	396
22	5000	1800	1100	396	1100	396
23	5000	1800	1100	396	1100	396
24	4.000	1800	880	396	1100	396
Opcja wykupu	1.000	0	220	0	1100	0
SUMA	**150.000**	**46.200**	**33.000**	**10.164**	**33.000**	**10.164**

Przykład 3

Firma „X" podpisała ***umowę leasingu operacyjnego*** na okres 2 lat, której przedmiotem jest samochód osobowy homologacją o wartości netto 60.000 zł. Umowa przewiduje 20% opłatę inicjalną, 5% kaucję gwarancyjną, 2% prowizje i opłaty manipulacyjne płatne przy zawarciu umowy leasingu. Rata leasingowa płatna w okresach miesięcznych do 5 każdego miesiąca. Wysokość raty leasingowej 2.840 zł.

a) Rozliczenie podatku VAT za okres trwania umowy według zasad obowiązujących przed 26 marca 2002 r.

- ✓ ze względu na brak możliwości odliczenia podatku VAT przez finansującego - podstawa naliczenia VAT przez 26 marca 2002 r. była wartość brutto samochodu, czyli 73.200 zł, a tym samym raty leasingowe wynosiłyby 3.260 zł
- ✓ podatek VAT naliczany sukcesywnie z każdą ratą leasingowi zaliczany był do kosztów uzyskania przychodu, przy czym
  a) przy pierwszej racie kwota naliczonego podatku VAT zaliczonego do k.u.p.=> 4.260,08
  b) w pozostałych miesiącach do k.u.p. zaliczano kwotę 717,20
- ✓ w okresie 24 miesięcy k.u.p. korzystającego (leasingobiorcy) zostały obciążone kwotą podatku naliczonego VAT z tytułu realizacji umowy w wysokości 20.755,68

Nr raty	*Opłata leasingowa netto*	*VAT naliczony (22%*	*VAT do zaliczenia do k.u.p*
Czynsz inicjalny	14.640	3.220,80	3.220,80
Kaucja	3.660 - do zwrotu	Nie podlega VAT	0
Prowizja	1.464	322,08	322,08
1	3.260	717,20	717,20
2	3.260	717,20	717,20
3	3.260	717,20	717,20
4	3.260	717,20	717,20
5	3.260	717,20	717,20
6	3.260	717,20	717,20
7	3.260	717,20	717,20
8	3.260	717,20	717,20
9	3.260	717,20	717,20
10	3.260	717,20	717,20
11	3.260	717,20	717,20
12	3.260	717,20	717,20
13	3.260	717,20	717,20
14	3.260	717,20	717,20
15	3.260	717,20	717,20
16	3.260	717,20	717,20
17	3.260	717,20	717,20
18	3.260	717,20	717,20
19	3.260	717,20	717,20
20	3.260	717,20	717,20
21	3.260	717,20	717,20
22	3.260	717,20	717,20
23	3.260	717,20	717,20
24	3.260	717,20	717,20
SUMA	**94.344**	**20.755,68**	**20.755,68**

b) Rozliczenie podatku VAT za okres trwania umowy według zasad obowiązujących po 26marca 2002 r. – umowa leasingu traktowana jak usługa, a samochód posiada wymaganą homologację producenta

Nr raty	*Opłata leasingowa netto*	*VAT naliczony (22%*	*VAT do odliczenia (zwrot pośredni)*
Czynsz inicjalny	12.000	2.640	2.640
Kaucja	3.000 - do zwrotu	Nie podlega VAT	0
Prowizja	1.200	264,00	264,00
1	2.840	624,80	624,80
2	2.840	624,80	624,80
3	2.840	624,80	624,80
4	2.840	624,80	624,80
5	2.840	624,80	624,80
6	2.840	624,80	624,80
7	2.840	624,80	624,80
8	2.840	624,80	624,80
9	2.840	624,80	624,80
10	2.840	624,80	624,80
11	2.840	624,80	624,80
12	2.840	624,80	624,80
13	2.840	624,80	624,80
14	2.840	624,80	624,80
15	2.840	624,80	624,80
16	2.840	624,80	624,80
17	2.840	624,80	624,80
18	2.840	624,80	624,80
19	2.840	624,80	624,80
20	2.840	624,80	624,80
21	2.840	624,80	624,80
22	2.840	624,80	624,80
23	2.840	624,80	624,80
24	2.840	624,80	624,80
SUMA	**81.360**	**17.899,20**	**17.899,20**

c) Rozliczenie podatku VAT w okresie trwania umowy według zasad obowiązujących po 26 marca 2002 - umowa leasingu traktowana jak usług, ale samochód nie posiada wymaganej homologacji producenta ani importera

- ✓ podatek VAT naliczany sukcesywnie z każdą ratą leasingowi należy zaliczać do kosztów uzyskania przychodu, przy czym
  - c) przy pierwszej racie kwota naliczonego podatku VAT zaliczonego do k.u.p.=> 3528,80
  - d) w pozostałych miesiącach do k.u.p. zaliczamy kwotę 624,80
- ✓ w okresie 24 miesięcy k.u.p. korzystającego (leasingobiorcy) zostaną obciążone kwotą podatku naliczonego VAT z tytułu realizacji umowy w wysokości 17.899,20

Przykład 4

Firma „X" podpisała ***umowę leasingu finansowego*** na okres 2 lat, której przedmiotem jest samochód osobowy z homologacją o wartości 60.000 zł. Umowa przewiduje 20% opłatę inicjalną, 3% kaucję gwarancyjną, 2% prowizje i opłaty manipulacyjne płatne przy zawarciu umowy leasingu. Rata leasingowa płatna w okresach miesięcznych do 5 każdego miesiąca. Wysokość raty leasingowej 2.840 zł, z czego część kapitałowa 2.000 zł, część finansowa 840 zł, ostatnia rata cześć kapitałowa 1.000 zł, cześć finansowa 840 zł. Opcja wykupu po zakończeniu umowy leasingu 1.000 zł.

a) Rozliczenie podatku VAT za okres trwania umowy według zasad obowiązujących przed 26 marca 2002 r. –

- ✓ ze względu na brak możliwości odliczenia podatku VAT przez finansującego - podstawa naliczenia VAT przez 26 marca 2002 r. była wartość brutto samochodu, czyli 73.200 zł, a tym samym raty leasingowe wynosiłyby 3.260 zł , z czego część kapitałowa 2.440, zaś część finansowa 820 zł
- ✓ podatek VAT naliczony od sumy rat kapitałowych => 22% z 73.200= 16.104 stanowił podatek naliczony, nie podlegający rozliczeniu, ale tą kwotę należało zwiększyć wartość początkową samochodu od której liczone są odpisy amortyzacyjne
- ✓ natomiast podatek VAT od części finansowej należało sukcesywnie z każdą ratą leasingową zaliczać do kosztów uzyskania przychodu, przy czym
  - a) przy pierwszej racie kwota naliczonego podatku VAT zaliczonego do k.u.p.=> 502,48 (VAT miesiącach części finansowej + VAT miesiącach prowizji)

b) w pozostałych miesiącach do k.u.p. zaliczano kwotę 180,40

✓ w okresie 24 miesięcy k.u.p. korzystającego (leasingobiorcy) zostały obciążone kwotą podatku naliczonego VAT z tytułu realizacji umowy w wysokości 4.651,68

Nr raty	*Opłata leasingowa netto*		*VAT naliczony (22%*		*Bez prawa do odliczenia podatku VAT*	
	Część kapitałowa	Część finansowa	Od części kapitałowej	Od części finansowej	Powiększenie Wartości początkowej ŚT	Zaliczenie do k.u.p.
Czynsz inicjalny	14.640	0	3.220,80	0	3.220,80	0
Kaucja	0	3.000 – do zwrotu	0	Nie podlega VAT	0	0
Prowizja	0	1.464	0	322,08	0	322,08
1	2440	820	536,80	180,40	536,80	180,40
2	2440	820	536,80	180,40	536,80	180,40
3	2440	820	536,80	180,40	536,80	180,40
4	2440	820	536,80	180,40	536,80	180,40
5	2440	820	536,80	180,40	536,80	180,40
6	2440	820	536,80	180,40	536,80	180,40
7	2440	820	536,80	180,40	536,80	180,40
8	2440	820	536,80	180,40	536,80	180,40
9	2440	820	536,80	180,40	536,80	180,40
10	2440	820	536,80	180,40	536,80	180,40
11	2440	820	536,80	180,40	536,80	180,40
12	2440	820	536,80	180,40	536,80	180,40
13	2440	820	536,80	180,40	536,80	180,40
14	2440	820	536,80	180,40	536,80	180,40
15	2440	820	536,80	180,40	536,80	180,40
16	2440	820	536,80	180,40	536,80	180,40
17	2440	820	536,80	180,40	536,80	180,40
18	2440	820	536,80	180,40	536,80	180,40
19	2440	820	536,80	180,40	536,80	180,40
20	2440	820	536,80	180,40	536,80	180,40
21	2440	820	536,80	180,40	536,80	180,40
22	2440	820	536,80	180,40	536,80	180,40
23	2440	820	536,80	180,40	536,80	180,40
24	1440	820	316,80	180,40	316,80	180,40
Opcja wykupu	1000	0	220,00	0	220,00	0
SUMA	**73.200**	**21.144**	**16.104**	**4.651,68**	**16.104**	**4.651,68**

b) Rozliczenie podatku VAT w okresie trwania umowy według zasad obowiązujących po 26 marca 2002 - umowa leasingu traktowana jak usług, a samochód posiada wymagana homologację producenta

Nr raty	*Opłata leasingowa netto*		*VAT naliczony (22%*		*VAT do odliczenia*	
	Część kapitałowa	Część finansowa	Od części kapitałowej	Od części finansowej	Zwrot bezpośredni	Zwrot pośredni
Czynsz inicjalny	12.000	0	2640	0	2.640	0
Kaucja	0	3.000 – do zwrotu	0	Nie podlega VAT	0	0
Prowizja	0	1.200	0	264	0	264
1	2000	672	440	147,84	440	147,84
2	2000	672	440	147,84	440	147,84
3	2000	672	440	147,84	440	147,84
4	2000	672	440	147,84	440	147,84
5	2000	672	440	147,84	440	147,84
6	2000	672	440	147,84	440	147,84
7	2000	672	440	147,84	440	147,84
8	2000	672	440	147,84	440	147,84
9	2000	672	440	147,84	440	147,84

10	2000	672	440	147,84	440	147,84
11	2000	672	440	147,84	440	147,84
12	2000	672	440	147,84	440	147,84
13	2000	672	440	147,84	440	147,84
14	2000	672	440	147,84	440	147,84
15	2000	672	440	147,84	440	147,84
16	2000	672	440	147,84	440	147,84
17	2000	672	440	147,84	440	147,84
18	2000	672	440	147,84	440	147,84
19	2000	672	440	147,84	440	147,84
20	2000	672	440	147,84	440	147,84
21	2000	672	440	147,84	440	147,84
22	2000	672	440	147,84	440	147,84
23	2000	672	440	147,84	440	147,84
24	1000	672	440	147,84	440	147,84
Opcja wykupu	1000	0	220	0	220	0
SUMA	**60.000**	**17.328**	**13.200**	**3.812,16**	**13.200**	**3.812,16**

c) Rozliczenie podatku VAT w okresie trwania umowy według zasad obowiązujących po 26 marca 2002 - umowa leasingu traktowana jak usług, ale samochód nie posiada wymaganej homologacji producenta ani importera

- ✓ podatek VAT naliczony od sumy rat kapitałowych => 22% z 60.000 zł = 13.200 stanowi podatek naliczony, nie podlegający rozliczeniu, ale o tą kwotę należy zwiększyć wartość początkową samochodu, od której liczone są odpisy amortyzacyjne
- ✓ natomiast podatek VAT od części finansowej należy sukcesywnie z każdą ratą leasingową zaliczać do kosztów uzyskania przychodu, przy czym
  - g) przy pierwszej racie kwota naliczonego podatku VAT zaliczonego do k.u.p.=> 411,84 (VAT miesiącach części finansowej + VAT miesiącach prowizji)
  - h) w pozostałych miesiącach do k.u.p. zaliczano kwotę 147,84
- ✓ w okresie 24 miesięcy k.u.p. korzystającego (leasingobiorcy) zostaną obciążone kwotą podatku naliczonego VAT z tytułu realizacji umowy w wysokości 3.812,16

Zestawienie różnic w obciążeniach podatkiem VAT przy leasingu samochodów osobowych według zasad przed i po 26 marca 2002 roku

	Wg zasad obowiązujących przed 26 marca 2002 r.				*Wg zasad obowiązujących po 26 marca 2002r.*			
	Suma opłat leasingo-wych	*VAT naliczony*	*VAT zaliczony do k.u.p*	*VAT powiększa jący Wp. ST*	*Suma opłat leasingo-wych*	*VAT naliczony*	*Zwrot bezpośred ni*	*Zwrot pośredni*
Umowa leasingu operacyjnego	94.344	20.755,68	20.755,68	0	81.360	17.899,20	0	17.899,20
Umowa leasingu finansowego	94.344	20.755,68	4.651,68	16.104	77.328	17.012,16	13.200	3.812,16

LEASING RUCHOMOŚCI OGÓŁEM W POLSCE I NA ŚWIECIE W LATACH 1998-2002

KRAJ	WARTOŚĆ LEASINGU OGÓŁEM					DYNAMIKA				UDZIAŁ KRAJU W OGÓLNEJ SUMIE UMÓW LEASINGOWYCH				
	1998	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*	***1999/ 1998***	***2000/ 1999***	***2001/ 2000***	***2002/ 2001***	*1998*	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*
	w mln €	w mln €	w mln €	w mln €	w mln €	w %	w %	w %	w %	w %	w %	w %	w %	w %
Austria	2500	2920	3313	3210	3146	16,80	13,46	-3,11	-1,99	2,11	2,20	2,26	2,01	1,99
Belgia	2246	2537	2729	2894	2726	12,96	7,57	6,05	-5,81	1,90	1,91	1,86	1,81	1,72
Szwajcaria	2935	3657	4329	5186	5239	24,60	18,38	19,80	1,02	2,48	2,76	2,96	3,25	3,31
Czechy	1906	2027	2374	2819	3147	6,35	17,12	18,74	11,64	1,61	1,53	1,62	1,76	1,99
Niemcy	***27219***	***31059***	***31400***	***37500***	***36000***	***14,11***	***1,10***	19,43	-4,00	***22,99***	***23,42***	***21,44***	***23,48***	***22,72***
Dania	1584	1779	2366	2377	2461	12,31	33,00	0,46	3,53	1,34	1,34	1,62	1,49	1,55
Hiszpania	***5552***	***6809***	***7102***	***8006***	***7972***	***22,64***	***4,30***	***12,73***	***-0,42***	***4,69***	***5,13***	***4,85***	***5,01***	***5,03***
Estonia	187	167	296	352	458	-10,70	77,25	18,92	30,11	0,16	0,13	0,20	0,22	0,29
Francja	15463	17918	19691	21429	20543	15,88	9,90	8,83	-4,13	13,06	13,51	13,44	13,42	12,97
Finlandia	560	592	707	825	899	5,71	19,43	16,69	8,97	0,47	0,45	0,48	0,52	0,57
Węgry	852	1164	1221	1844	2110	36,62	4,90	51,02	14,43	0,72	0,88	0,83	1,15	1,33
Włochy	***11590***	***14117***	***17137***	***18932***	***20225***	***21,80***	***21,39***	***10,47***	***6,83***	***9,79***	***10,64***	***11,70***	***11,85***	***12,77***
Irlandia	***2047***	***2146***	***1842***	***1842***	***b.d***	***4,84***	***-14,17***	***0,00***	***x***	***1,73***	***1,62***	***1,26***	***1,15***	***x***
Luksemburg	195	204	x	x	b.d	4,62	x	x	x	0,16	0,15	x	x	x
Maroko	248	302	399	431	454	21,77	32,12	8,02	5,34	0,21	0,23	0,27	0,27	0,29
Norwegia	1524	1437	1715	2398	2406	-5,71	19,35	39,83	0,33	1,29	1,08	1,17	1,50	1,52
Holandia	2959	3259	3215	4025	3772	10,14	-1,35	25,19	-6,29	2,50	2,46	2,19	2,52	2,38
Portugalia	1995	2642	2874	2886	2431	32,43	8,78	0,42	-15,77	1,68	1,99	1,96	1,81	1,53
POLSKA	**1405**	**1764**	**1770**	**1722**	**1948**	**25,55**	**0,34**	**-2,71**	**13,12**	**1,19**	**1,33**	**1,21**	**1,08**	**1,23**
Szwecja	3757	4043	4891	5678	4476	7,61	20,97	16,09	-21,17	3,17	3,05	3,34	3,55	2,83
Słowacja	466	389	552	796	940	-16,52	41,90	44,20	18,09	0,39	0,29	0,38	0,50	0,59
Słowenia	214	328	406	454	461	53,27	x	11,82	1,54	0,18	0,25	0,28	0,28	0,29
Turcja	x	901	1763	773	1370	x	95,67	-56,15	77,23		0,68	1,20	0,48	0,86
Wielka Brytania	***31003***	***30459***	***34397***	***33354***	***35239***	***-1,75***	***12,93***	***-3,03***	***5,65***	***26,18***	***22,97***	***23,48***	***20,88***	***22,24***
OGÓŁEM	118407	132620	146489	159733	158423	12,00	10,46	9,04	-0,82	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Źródło: opracowanie własne na podstwie danych LEASEUROPA z lat 1999-2002 www.leaseurope.org

LEASING RUCHOMOŚCI W POLSCE I NA ŚWIECIE W LATACH 1999-2002 ZE WZGLĘDU NA PRZEDMIOT UMOWY LEASINGOWEJ

KRAJ	MASZYNY I WYPOSAŻENIA PRZEMYSŁOWE								KOMPUTERY I MASZYNY BIUROWE								ŚRODKI TRANSPORTU DROGOWEGO							
	1999		2000		2001		2002		1999		2000		2001		2002		1999		2000		2001		2002	
	w mln €	struktura w %	w mln €	struktura w %	w mln €	struktura w %	w mln €	struktura w %	w mln €	struktura w %	w mln €	struktura w %	w mln €	struktura w %	w mln €	struktura w %	w mln €	struktura w %	w mln €	struktura w %	w mln €	struktura w %	w mln €	struktura w %
Austria	320	11,0	481	14,5	342	10,7	390	11,7	246	8,4	197	5,9	222	6,9	218	6,5	461	15,8	549	16,6	547	17,0	508	15,2
Belgia	507	20,0	780	28,6	684	23,6	803	29,2	712	28,1	601	22,0	822	28,4	578	21,0	409	16,1	465	17,0	473	16,3	433	15,8
Szwajcaria	434	11,9	489	11,3	616	11,9	544	10,4	155	4,2	191	4,4	251	4,8	241	4,6	356	9,7	515	11,9	618	11,9	590	11,3
Czechy	359	17,7	403	17,0	499	17,7	580	18,5	53	2,6	56	2,4	68	2,4	46	1,5	513	25,3	667	28,1	835	29,6	929	29,6
Niemcy	***3045***	***9,8***	***3500***	***11,1***	***4000***	***10,7***	***3900***	***10,8***	***3828***	***12,3***	***3600***	***11,5***	***5500***	***14,7***	***5100***	***14,2***	***3306***	***10,6***	***3000***	***9,6***	***3000***	***8,0***	***3000***	***8,3***
Dania	285	16,0	375	15,8	406	17,1	476	19,4	457	25,7	579	24,5	507	21,3	462	18,9	343	19,3	496	21,0	641	27,0	713	29,1
Hiszpania	***2436***	***35,8***	***3149***	***44,3***	***3148***	***39,3***	***3189***	***37,0***	***259***	***3,8***	***175***	***2,5***	***222***	***2,8***	***199***	***2,3***	***1417***	***20,8***	***1902***	***26,8***	***2387***	***29,8***	***2152***	***25,0***
Estonia	42	25,1	89	30,1	95	27,0	122	26,8	6	3,6	6	2,0	7	2,0	13	2,9	28	16,8	56	18,9	56	15,9	85	18,7
Francja	6672	37,2	7322	37,2	7724	36,0	6853	33,4	2996	16,7	3095	15,7	2864	13,4	2881	14,0	3823	21,3	5443	27,6	6091	28,4	5747	28,0
Finlandia	86	14,5	82	11,6	130	15,8	129	14,3	193	32,6	278	39,3	312	37,8	356	39,6	65	11,0	55	7,8	84	10,2	87	9,7
Węgry	117	10,1	137	11,2	211	11,4	199	9,4	25	2,1	44	3,6	38	2,1	22	1,0	378	32,5	314	25,7	404	21,9	290	13,7
Włochy	***7135***	***50,5***	***9297***	***54,3***	***10204***	***53,9***	***10625***	***53,1***	***1300***	***9,2***	***1196***	***7,0***	***1392***	***7,4***	***1064***	***5,3***	***2243***	***15,9***	***2946***	***17,2***	***3337***	***17,6***	***4037***	***20,2***
Irlandia	***100***	***4,7***	***313***	***17,0***	***313***	***17,0***	***x***	***x***	***53***	***2,5***	***203***	***11,0***	***203***	***11,0***	***x***	***x***	***282***	***13,1***	***331***	***18,0***	***331***	***18,0***	***x***	***x***
Luksemburg	40	x	bd.	x	bd.	X	bd.	x	26	x	bd	x	bd	x	bd	x	62	x	bd	x	bd.	x	bd.	x
Maroko	47	15,6	71	17,8	101	23,4	85	18,8	21	7,0	21	5,3	16	3,7	12	2,6	121	40,1	143	35,8	143	33,2	184	40,6
Norwegia	588	40,9	0	0,0	658	27,4	710	29,5	0	0,0	756	44,1	458	19,1	402	16,7	353	24,6	478	27,9	509	21,2	599	24,9
Holandia	668	20,5	659	20,5	856	21,3	853	22,6	1348	41,4	1337	41,6	1172	29,1	1405	37,2	535	16,4	641	19,9	943	23,4	908	24,1
Portugalia	736	27,9	693	24,1	1116	38,7	829	34,1	143	5,4	118	4,1	133	4,6	113	4,6	613	23,2	518	18,0	554	19,2	451	18,6
POLSKA	***586***	***33,2***	***572***	***32,3***	***553***	***32,1***	***494***	***25,4***	***99***	***5,6***	***89***	***5,0***	***99***	***5,7***	***82***	***4,2***	***900***	***51,0***	***964***	***54,5***	***867***	***50,3***	***1167***	***59,9***
Szwecja	492	12,2	420	8,6	486	8,6	786	17,6	1200	29,7	716	14,6	996	17,5	568	12,7	304	7,5	361	7,4	316	5,6	317	7,1
Słowacja	73	18,8	82	14,9	133	16,7	202	21,5	21	5,4	16	2,9	19	2,4	17	1,8	61	15,7	96	17,4	241	30,3	280	29,8
Słowenia	41	12,5	0		63	13,9	74	16,1	8	2,4	0		9	2,0	10	2,2	104	31,7	0		111	24,4	106	23,0
Turcja	0	0,0	584	33,1	477	61,7	785	57,3	0	0,0	337	19,1	148	19,1	149	10,9	0	0,0	126	7,1	34	4,4	91	6,6
Wielka Brytania	***7861***	***25,8***	***9111***	***23,4***	***7074***	***21,4***	***6061***	***17,2***	***3994***	***13,1***	***7151***	***18,4***	***6475***	***19,6***	***5150***	***14,6***	***2954***	***9,7***	***4428***	***11,4***	***4749***	***14,4***	***6901***	***19,6***
OGÓŁEM	**32670**	x	**38609**	x	**39889**	x	**38689**	x	**17143**	x	**20762**	x	**21933**	x	**19088**	x	**19631**	x	**24494**	x	**27271**	x	**29575**	x

KRAJ	SAMOCHODY OSOBOWE								STATKI,SAMOLOTY, TABOR KOLEJOWY								POZOSTAŁE							
	1999		2000		2001		2002		1999		2000		2001		2002		1999		2000		2001		2002	
	w mln €	struktura w %	w mln €	struktura w %	w mln €	struktura w %	w mln €	struktura w %	w mln €	struktura w %	w mln €	struktura w %	w mln €	struktura w %	w mln €	struktura w %	€	struktura w %	€	struktura w %	€	struktura w %	€	struktura w %
Austria	1479	50,7	1645	49,7	1543	48,1	1655	49,7	170	5,8	179	5,4	288	9,0	288	8,6	244	8,4	262	7,9	268	8,3	274	8,2
Belgia	688	27,1	658	24,1	685	23,7	720	26,2	31	1,2	14	0,5	35	1,2	35	1,3	190	7,5	211	7,7	195	6,7	179	6,5
Szwajcaria	2506	68,5	2630	60,8	3382	65,2	3501	66,8	153	4,2	200	4,6	202	3,9	202	3,9	53	1,4	304	7,0	117	2,3	163	3,1
Czechy	1018	50,2	1156	48,7	1329	47,1	1496	47,6	10	0,5	12	0,5	5	0,2	5	0,2	74	3,7	80	3,4	83	2,9	85	2,7
Niemcy	***15834***	***51,0***	***16700***	***53,2***	***19000***	***50,7***	***18200***	***50,6***	***2610***	***8,4***	***1700***	***5,4***	***1500***	***4,0***	***1500***	***4,2***	***2436***	***7,8***	***2900***	***9,2***	***4500***	***12,0***	***4300***	***11,9***
Dania	385	21,6	460	19,4	541	22,8	537	21,9	205	11,5	302	12,8	107	4,5	107	4,4	104	5,8	154	6,5	175	7,4	154	6,3
Hiszpania	***1112***	***16,3***	***1168***	***16,4***	***1257***	***15,7***	***1196***	***13,9***	***0***	***0,0***	***708***	***10,0***	***642***	***8,0***	***642***	***7,5***	***1585***	***23,3***	***0***	***0,0***	***350***	***4,4***	***1236***	***14,3***
Estonia	58	34,7	130	43,9	151	42,9	181	39,8	21	12,6	6	2,0	18	5,1	18	4,0	12	7,2	9	3,0	25	7,1	36	7,9
Francja	4181	23,3	3501	17,8	4375	20,4	4709	22,9	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	246	1,4	330	1,7	375	1,7	353	1,7
Finlandia	175	29,6	169	23,9	195	23,6	197	21,9	12	2,0	25	3,5	0	0,0	0	0,0	61	10,3	98	13,9	104	12,6	131	14,6
Węgry	634	54,5	713	58,4	1153	62,5	1578	74,8	1	0,1	0	0,0	0	0,0	0	0,0	9	0,8	13	1,1	38	2,1	22	1,0
Włochy	***3133***	***22,2***	***3335***	***19,5***	***3673***	***19,4***	***3974***	***19,8***	***306***	***2,2***	***363***	***2,1***	***326***	***1,7***	***326***	***1,6***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***
Irlandia	***1125***	***52,4***	***958***	***52,0***	***958***	***52,0***	***x***	***x***	***209***	***9,7***	***37***	***2,0***	***37***	***2,0***	***37***	***x***	***377***	***17,6***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***0***	***x***
Luksemburg	72	x	bd	x	bd	X	bd	x	bd	x	bd	x	bd	x	bd	x	4	x	bd	x	bd	x	0	x
Maroko	67	22,2	96	24,1	115	26,7	104	23,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	46	15,2	68	17,0	56	13,0	68	15,0
Norwegia	492	34,2	467	27,2	700	29,2	541	22,5	4	0,3	14	0,8	37	1,5	86	3,6	0	0,0	0	0,0	36	1,5	69	2,9
Holandia	185	5,7	197	6,1	262	6,5	292	7,7	134	4,1	86	2,7	235	5,8	17	0,5	389	11,9	295	9,2	557	13,8	297	7,9
Portugalia	756	28,6	856	29,8	748	25,9	714	29,4	98	3,7	24	0,8	39	1,4	32	1,3	296	11,2	665	23,1	296	10,3	292	12,0
POLSKA	***6***	***0,3***	***8***	***0,5***	***53***	***3,1***	***156***	***8,0***	***71***	***4,0***	***78***	***4,4***	***77***	***4,5***	***29***	***1,5***	***102***	***5,8***	***59***	***3,3***	***73***	***4,2***	***19***	***1,0***
Szwecja	1108	27,4	2505	51,2	2848	50,2	1256	28,1	336	8,3	209	4,3	536	9,4	731	16,3	603	14,9	680	13,9	496	8,7	819	18,3
Słowacja	228	58,6	348	63,0	379	47,6	420	44,7	0	0,0	1	0,2	0	0,0	8	0,9	6	1,5	9	1,6	24	3,0	13	1,4
Słowenia	164	50,0	0	x	209	46,0	200	43,4	1	0,3	0	x	5	1,1	7	1,5	10	3,0	0		57	12,6	64	13,9
Turcja	0	0,0	94	5,3	56	7,2	124	9,1	0	0,0	75	4,3	3	0,4	26	1,9	0	0,0	547	31,0	55	7,1	195	14,2
Wielka Brytania	***10910***	***35,8***	***10896***	***28,0***	***10038***	***30,3***	***10363***	***29,4***	***2611***	***8,6***	***4998***	***12,8***	***2061***	***6,2***	***2576***	***7,3***	***2129***	***7,0***	***2364***	***6,1***	***2687***	***8,1***	***4188***	***11,9***
OGÓŁEM	**46316**	x	**48690**	x	**53650**	x	**52114**	x	**6983**	x	**9031**	x	**6153**	x	**6672**	x	**8976**	x	**9048**	x	**10567**	x	**12957**	x

Źródło: opracowanie własne na podstwie danych LEASEUROPA z lat 1999-2002 www.leaseurope.org

LEASING W POLSCE I NA ŚWIECIE W LATACH 1999-2002 ZE WZGLĘDU NA DŁUGOŚĆ TRWANIA UMOWY LEASINGU

KRAJ	DO 2 LAT								OD 2 DO 5 LAT							
	1999		2000		2001		2002		1999		2000		2001		2002	
	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %
Austria	256	8,8	266	8,0	322	10,0	310	9,9	2365	81,0	2695	81,3	2452	76,4	2505	79,6
Belgia	213	8,4	200	7,3	265	9,2	177	6,5	2042	80,5	2048	75,0	2312	79,9	2243	82,3
Szwajcaria	181	4,9	1004	23,2	1202	23,2	838	16,0	3110	85,0	2900	67,0	3474	67,0	4229	80,7
Czechy	87	4,3	49	2,1	68	2,4	53	1,7	1871	92,3	2265	95,4	2696	95,6	3002	95,4
Niemcy	***4959***	***16,0***	***4700***	***15,0***	***5500***	***14,7***	***4500***	***12,5***	***19227***	***61,9***	***22000***	***70,1***	***26500***	***70,7***	***26000***	***72,2***
Dania	110	6,2	111	4,7	150	6,3	172	7,0	1128	63,4	1567	66,2	1695	71,3	1734	70,5
Hiszpania	***123***	***1,8***	***142***	***2,0***	***175***	***2,2***	***174***	***2,2***	***6176***	***90,7***	***6605***	***93,0***	***7502***	***93,7***	***7470***	***93,7***
Estonia	33	19,8	47	15,9	119	33,8	137	29,9	75	44,9	202	68,2	176	50,0	229	50,0
Francja	54	0,3	59	0,3	64	0,3	62	0,3	15732	88,3	17289	87,8	18815	87,8	18037	87,8
Finlandia	119	20,1	114	16,1	154	18,7	171	19,0	396	66,9	469	66,3	562	68,1	591	65,8
Węgry	431	x	452	37,0	553	30,0	422	20,0	733	x	769	63,0	1291	70,0	1582	75,0
Włochy	***717***	***5,1***	***837***	***4,9***	***900***	***4,8***	***881***	***4,4***	***13200***	***93,5***	***16000***	***93,4***	***17700***	***93,5***	***17612***	***87,1***
Irlandia	***107***	***5,0***	***0***	***0,0***	***x***	***x***	***x***	***x***	***1718***	***80,1***	***1750***	***95,0***	***1750***	***x***	***x***	***x***
Luksemburg	10	4,9	bd	x	bd	x	bd	x	169	82,8	bd	x	bd	x	bd	x
Maroko	7	2,3	7	1,8	25	5,8	3	0,7	284	94,0	357	89,5	372	86,3	394	87,0
Norwegia	58	4,0	66	3,8	73	3,0	87	3,6	1331	92,6	1557	90,8	2172	90,6	2053	85,3
Holandia	3031	93,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	228	7,0	3215	100,0	4025	100,0	3772	100,0
Portugalia	204	7,7	174	6,1	163	5,6	269	11,1	2262	85,6	2491	86,7	2569	89,0	2002	82,4
POLSKA	**290**	**16,4**	**320**	**18,1**	**292**	**17,0**	**23**	**1,3**	**1330**	**75,4**	**1264**	**71,4**	**1271**	**73,8**	**1625**	**93,3**
Szwecja	335	8,3	636	13,0	683	12,0	491	11,0	2987	73,9	3216	65,8	4070	71,7	2937	65,6
Słowacja	2	0,5	1	0,2	15	1,9	73	7,8	368	94,6	544	98,6	768	96,5	834	88,6
Słowenia	43	13,1	bd	x	81	17,8	74	16,1	278	84,8	bd	x	332	73,1	328	71,1
Turcja	bd	x	353	20,0	193	25,0	1027	75,0	bd	x	1410	80,0	580	75,0	342	25,0
Wielka Brytania	***7490***	***24,6***	***6344***	***16,3***	***7041***	***21,1***	***6600***	***20,7***	***17234***	***56,6***	***23626***	***60,7***	***19413***	***58,2***	***22088***	***69,3***
OGÓŁEM	**18860**	**x**	**15882**	**x**	**18038**	**x**	**16544**	**x**	**94244**	**x**	**114239**	**x**	**122497**	**x**	**121609**	**x**

KRAJ	OD 5 DO 10 LAT								POWYŻEJ 10 LAT							
	1999		2000		2001		2002		1999		2000		2001		2002	
	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %
Austria	285	9,8	311	9,4	356	11,1	314	10,0	14	0,5	41	1,2	80	2,8	17	0,5
Belgia	216	8,5	392	14,4	312	10,8	303	11,1	66	2,6	89	3,3	5	0,2	3	0,1
Szwajcaria	366	10,0	335	7,7	401	7,7	147	2,8	0	0,0	90	2,1	109	2,7	26	0,5
Czechy	67	3,3	60	2,5	55	2,0	88	2,8	2	0,1	0	0,0	0	0,0	3	0,1
Niemcy	***4611***	***14,8***	***3100***	***9,9***	***4000***	***10,7***	***4000***	***11,1***	***2262***	***7,3***	***1600***	***5,1***	***1500***	***4,7***	***1500***	***4,2***
Dania	449	25,2	594	25,1	514	21,6	539	21,9	92	5,2	94	4,0	18	0,8	15	0,6
Hiszpania	***510***	***7,5***	***355***	***5,0***	***329***	***4,1***	***328***	***4,1***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***
Estonia	57	34,1	44	14,9	46	13,1	69	15,1	2	1,2	3	1,0	11	4,7	23	5,0
Francja	1792	10,1	1969	10,0	2143	10,0	2054	10,0	240	1,3	374	1,9	407	1,9	390	1,9
Finlandia	77	13,0	124	17,5	106	12,8	134	14,9	0	0,0	0	0,0	3	0,4	2	0,2
Węgry	bd	x	0	0,0	0	0,0	106	5,0	bd	x	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Włochy	***200***	***1,4***	***300***	***1,8***	***332***	***1,8***	***1634***	***8,1***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***98***	***0,5***
Irlandia	***321***	***15,0***	***92***	***5,0***	***92***	***x***	***x***	***x***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***x***	***x***
Luksemburg	25	12,3	bd	x	bd	x	bd	x	0	0,0	bd	x	bd	x	bd	x
Maroko	11	3,6	35	8,8	34	7,9	56	12,4	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Norwegia	48	3,3	92	5,4	152	6,3	265	11,0	0	0,0	0	0,0	1	0,0	1	0,0
Holandia	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Portugalia	176	6,7	185	6,4	133	4,6	145	6,0	0	0,0	24	0,8	21	0,8	15	0,6
POLSKA	**144**	**8,2**	**185**	**10,5**	**159**	**9,2**	**93**	**5,3**	**0**	**0,0**	**1**	**0,1**	**0**	**0,0**	**0**	**0,0**
Szwecja	632	15,6	907	18,5	480	8,5	469	10,5	89	2,2	132	2,7	445	8,9	579	12,9
Słowacja	19	4,9	7	1,3	13	1,6	34	3,6	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Słowenia	7	2,1	bd	x	34	7,5	42	9,1	0	0,0	bd	x	7	1,9	17	3,7
Turcja	bd	x	0	0,0	0	0,0	0	0,0	bd	x	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Wielka Brytania	***1908***	***6,3***	***2806***	***7,2***	***3160***	***9,5***	***3194***	***10,0***	***3827***	***12,6***	***6172***	***15,8***	***3740***	***14,2***	***0***	***0,0***
OGÓŁEM	**11921**	**x**	**11893**	**x**	**12851**	**x**	**14014**	**x**	**6594**	**x**	**8620**	**x**	**6347**	**x**	**2689**	**x**

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych LEASEUROPA z lat 1999-2002 www.leaseurope.org

LEASING W POLSCE I NA ŚWIECIE W LATACH 1999-2002 WEDŁUG TYPU KLIENTÓW

KRAJ	ROLNICTWO,LESNICTWO, RYBOŁÓSTWO								PRZEMYSŁ, BUDOWNICTWO							
	1999		2000		2001		2002		1999		2000		2001		2002	
	w mln €	w % *	w mln €	w % *	w mln €	w % *	w mln €	w % *	w mln €	w % *	w mln €	w % *	w mln €	w % *	w mln €	w % *
Austria	8	0,3	11	0,3	23	0,7	16	0,5	1418	48,6	1639	49,5	1510	47,0	1570	49,9
Belgia	41	1,6	49	1,8	23	0,8	24	0,9	918	36,2	882	32,3	876	30,3	725	26,6
Szwajcaria	29	0,8	41	0,9	40	0,8	80	1,5	942	25,8	961	22,2	1099	21,2	1033	19,7
Czechy	50	2,5	71	3,0	89	3,2	104	3,3	502	24,8	599	25,2	714	25,3	796	25,3
Niemcy	***174***	***0,6***	***200***	***0,6***	***250***	***0,7***	***250***	***0,7***	***8265***	***26,6***	***9400***	***29,9***	***11500***	***30,7***	***11000***	***30,6***
Dania	41	2,3	63	2,7	73	3,1	95	3,9	325	18,3	496	21,0	510	21,5	595	24,2
Hiszpania	***624***	***9,2***	***781***	***11,0***	***801***	***10,0***	***798***	***10,0***	***2440***	***35,8***	***2344***	***33,0***	***2562***	***32,0***	***2551***	***32,0***
Estonia	101	x	18	6,1	28	8,0	32	7,0	9	x	44	14,9	56	15,9	73	16,0
Francja	906	5,1	1086	5,5	1086	5,1	958	4,7	5499	30,7	5983	30,4	6850	32,0	6984	34,0
Finlandia	3	0,5	3	0,4	3	0,4	4	0,4	176	29,7	232	32,8	255	30,9	234	26,0
Węgry	56	4,8	61	5,0	0	0,0	63	3,0	152	13,1	159	13,0	92	5,0	105	5,0
Włochy	***490***	***3,5***	***774***	***4,5***	***1066***	***5,6***	***373***	***1,8***	***7600***	***53,8***	***7880***	***46,0***	***9483***	***50,1***	***10824***	***53,5***
Irlandia	***215***	***10,0***	***203***	***11,0***	***203***	***11,0***	***x***	***x***	***366***	***17,1***	***313***	***17,0***	***313***	***17,0***	***x***	***x***
Luksemburg	4	2,0	bd	x	bd	x	bd	x	52	25,5	bd	x	bd	x	bd	x
Maroko	6	2,0	30	7,5	22	5,1	27	6,1	163	54,0	155	38,8	160	37,1	160	36,2
Norwegia	52	3,6	74	4,3	165	6,9	158	6,9	346	24,1	611	35,6	845	35,2	845	36,8
Holandia	74	2,3	74	2,3	79	2,0	75	2,0	633	19,4	689	21,4	869	21,6	869	22,8
Portugalia	84	3,2	79	2,7	51	1,8	45	1,6	834	31,6	739	25,7	1107	38,4	1107	39,5
POLSKA	**28**	**1,6**	**42**	**2,4**	**25**	**1,5**	**21**	**1,1**	**612**	**34,7**	**615**	**34,7**	**650**	**37,7**	**650**	**34,4**
Szwecja	1223	x	464	9,5	279	4,9	175	3,7	92	x	921	18,8	1267	22,3	1267	26,6
Słowacja	45	11,6	17	3,1	46	5,8	88	9,2	103	26,5	76	13,8	180	22,6	180	18,8
Słowenia	4	1,2	bd	x	2	0,4	4	0,9	88	26,8	bd	x	149	32,8	149	32,5
Turcja	bd	x	0	0,0	9	1,2	17	1,9	bd	x	942	53,4	321	41,5	321	35,0
Wielka Brytania	***908***	***3,0***	***821***	***2,1***	***328***	***1,2***	***650***	***2,3***	***7282***	***23,9***	***8710***	***22,4***	***736***	***2,8***	***736***	***2,6***
OGÓŁEM	**5166**	**x**	**4962**	**x**	**4691**	**x**	**4057**	**x**	**38817**	**x**	**44390**	**x**	**42104**	**x**	**42774**	**x**

KRAJ	SEKTOR PRYWATNY USŁUGI								SEKTOR PUBLICZNY							
	1999		2000		2001		2002		1999		2000		2001		2002	
	w mln €	w % *	w mln €	w % *	w mln €	w % *	w mln €	w % *	w mln €	w % *	w mln €	w % *	w mln €	w % *	w mln €	w % *
Austria	463	15,9	584	17,6	778	24,2	568	18,0	109	3,7	67	2,0	81	2,5	73	2,3
Belgia	1145	45,1	1160	42,5	1424	49,2	1179	43,3	91	3,6	85	3,1	71	2,5	38	1,4
Szwajcaria	892	24,4	1134	26,2	1365	26,3	1261	24,1	37	1,0	52	1,2	151	2,9	81	1,5
Czechy	853	42,1	1061	44,7	1349	47,9	1605	51,0	175	8,6	147	6,2	140	5,0	157	5,0
Niemcy	***17661***	***56,9***	***17200***	***54,8***	***20500***	***54,7***	***19500***	***54,2***	***957***	***3,1***	***500***	***1,6***	***500***	***1,3***	***500***	***1,4***
Dania	782	44,0	1012	42,8	882	37,1	962	39,1	213	12,0	215	9,1	225	9,5	256	10,4
Hiszpania	***3064***	***45,0***	***3337***	***47,0***	***3763***	***47,0***	***3747***	***47,0***	***681***	***10,0***	***640***	***9,0***	***880***	***11,0***	***876***	***11,0***
Estonia	36	x	152	51,4	183	52,0	243	53,2	16	x	23	7,8	21	6,0	27	5,9
Francja	8714	48,6	9261	47,0	10048	46,9	9255	45,1	1579	8,8	1988	10,1	1677	7,8	1577	7,7
Finlandia	158	26,7	222	31,4	286	34,7	375	41,7	170	28,7	190	26,9	197	23,9	194	21,6
Węgry	22	1,9	24	2,0	184	10,0	147	7,0	183	15,7	183	15,0	369	20,0	211	10,0
Włochy	***6000***	***42,5***	***8250***	***48,1***	***8155***	***43,1***	***8339***	***41,2***	***7***	***0,0***	***62***	***0,4***	***76***	***0,4***	***77***	***0,4***
Irlandia	***472***	***22,0***	***755***	***41,0***	***755***	***41,0***	***x***	***x***	***172***	***8,0***	***221***	***12,0***	***221***	***12,0***	***x***	***x***
Luksemburg	111	54,4	bd	x	bd	x	bd	x	20	9,8	bd	x	bd	x	bd	x
Maroko	125	41,4	213	53,4	248	57,5	253	57,2	0	0,0	1	0,3	1	0,2	2	0,5
Norwegia	938	65,3	841	49,0	1054	44,0	983	42,8	48	3,3	84	4,9	109	4,5	107	4,7
Holandia	1577	48,4	1456	45,3	2288	56,8	2112	55,4	196	6,0	129	4,0	204	5,1	189	5,0
Portugalia	1066	40,3	625	21,7	896	31,0	717	25,6	72	2,7	259	9,0	80	2,8	33	1,2
POLSKA	**911**	**51,6**	**854**	**48,2**	**992**	**57,6**	**1186**	**62,9**	**159**	**9,0**	**245**	**13,8**	**31**	**1,8**	**21**	**1,1**
Szwecja	674	x	1090	22,3	1454	25,6	1168	24,5	bd	x	831	17,0	900	15,9	764	16,1
Słowacja	170	43,7	332	60,1	398	50,0	493	51,4	11	2,8	11	2,0	10	1,3	11	1,1
Słowenia	96	29,3	bd	x	106	23,3	119	25,9	42	12,8	bd	x	43	9,5	46	10,0
Turcja	0	x	732	41,5	402	52,0	536	58,5	bd	x	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Wielka Brytania	***20627***	***67,7***	***24145***	***62,0***	***23618***	***88,4***	***24727***	***86,5***	***1517***	***5,0***	***1491***	***3,8***	***2048***	***7,7***	***2463***	***8,6***
OGÓŁEM	**66557**	**x**	**74440**	**x**	**81128**	**x**	**79475**	**x**	**6455**	**x**	**7424**	**x**	**8035**	**x**	**7703**	**x**

Źródło: opracowanie własne na podstwie danych LEASEUROPA

LEASING W POLSCE I NA ŚWIECIE W LATACH 1999-2001 WEDŁUG TYPU KLIENTÓW

KRAJ	KONSUMENCI INDYWIDULANI								POZOSTALI							
	1999		2000		2001		2002		1999		2000		2001		2002	
	w mln €	w % *	w mln €	w % *	w mln €	w % *	w mln €	w % *	w mln €	w % *	w mln €	w % *	w mln €	w % *	w mln €	w % *
Austria	793	27,2	883	26,7	818	25,5	920	29,2	129	4,4	129	3,9	0	0,0	0	0,0
Belgia	8	0,3	4	0,1	31	1,1	36	1,3	334	13,2	549	20,1	469	16,2	724	26,6
Szwajcaria	1478	40,4	1429	33,0	1544	29,8	1855	35,4	279	7,6	712	16,4	987	19,0	928	17,7
Czechy	364	18,0	404	17,0	475	16,8	422	13,4	83	4,1	92	3,9	52	1,8	63	2,0
Niemcy	***4002***	***12,9***	***4000***	***12,7***	***4500***	***12,0***	***4250***	***11,8***	***0***	***0,0***	***100***	***0,3***	***250***	***0,7***	***500***	***1,4***
Dania	8	0,4	23	1,0	33	1,4	15	0,6	410	23,0	557	23,5	654	27,5	538	21,9
Hiszpania	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***
Estonia	bd	x	53	17,9	46	13,1	55	12,0	5	x	6	2,0	18	5,1	27	5,9
Francja	1168	6,5	1281	6,5	1689	7,9	1769	8,6	52	0,3	92	0,5	79	0,4	0	0,0
Finlandia	6	1,0	6	0,8	6	0,7	7	0,8	79	13,3	54	7,6	78	9,5	85	9,5
Węgry	751	64,5	794	65,0	1199	65,0	1583	75,1	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Włochy	***20***	***0,1***	***171***	***1,0***	***152***	***0,8***	***561***	***2,8***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***51***	***0,3***
Irlandia	***921***	***42,9***	***350***	***19,0***	***350***	***19,0***	***x***	***x***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***x***	***x***
Luksemburg	1	0,5	bd	x	bd	x	bd	x	16	7,8	bd	x	bd	x	bd	x
Maroko	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	8	2,6	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Norwegia	8	0,6	10	0,6	37	1,5	59	2,6	45	3,1	95	5,5	188	7,8	146	6,4
Holandia	8	0,2	0	0,0	0	0,0	0	0,0	771	23,7	867	27,0	585	14,5	566	14,9
Portugalia	184	7,0	223	7,8	379	13,1	296	10,6	402	15,2	949	33,0	373	12,9	605	21,6
POLSKA	**11**	**0,6**	**9**	**0,5**	**22**	**1,3**	**7**	**0,4**	**43**	**2,4**	**5**	**0,3**	**2**	**0,1**	**2**	**0,1**
Szwecja	445	x	535	10,9	173	3,0	87	1,8	1609	x	1050	21,5	1605	28,3	1299	27,3
Słowacja	55	14,1	90	16,3	154	19,3	172	17,9	5	1,3	26	4,7	8	1,0	15	1,6
Słowenia	97	29,6	bd	x	108	23,8	102	22,2	1	0,3	bd	x	46	10,1	39	8,5
Turcja	0	x	0	0,0	0	0,0	0	0,0	bd	x	89	5,0	41	5,3	43	4,7
Wielka Brytania	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***125***	***0,4***	***3781***	***9,7***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***
OGÓŁEM	**10328**	**x**	**10265**	**x**	**11716**	**x**	**12196**	**x**	**4396**	**x**	**9153**	**x**	**5435**	**x**	**5631**	**x**

Źródło: opracowanie własne na podstwie danych LEASEUROPA z lat 1999-2002 www.leaseurope.ogr

LEASING NIERUCHOMOŚCI W POLSCE I NA ŚWIECIE W LATACH 1999-2002

KRAJ	NIERUCHOMOŚCI OGÓŁEM					DYNAMIKA				UDZIAŁ W OGÓLNEJ SUMIE UMÓW LEASINGU			
	1998	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*	*1999/ 98*	*2000/ 99*	*2001/ 2000*	*2002/ 2001*	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*
	w mln €	w mln €	w mln €	w mln €	w mln €	w %	w %	w %	w %	w %	w %	w %	w %
Austria	1041	947	1217	1082	1441	-9,03	28,51	-11,09	33,18	3,79	4,38	3,23	3,74
Belgia	309	297	352	325	672	-3,88	18,52	-7,67	106,77	1,19	1,27	0,97	1,75
Szwajcaria	115	0	76	90	80	-100,00	x	18,42	-11,11	0,00	0,27	0,27	0,21
Czechy	131	153	123	171	294	16,79	-19,61	39,02	71,93	0,61	0,44	0,51	0,76
Niemcy	**5434**	**6600**	**6800**	**8800**	**8000**	**21,46**	**3,03**	29,41	-9,09	**26,43**	**24,45**	**26,27**	**20,78**
Dania	193	393	548	367	374	103,63	39,44	-33,03	1,91	1,57	1,97	1,10	0,97
Hiszpania	**850**	**1240**	**1387**	**1655**	**1699**	**45,88**	**11,85**	19,32	2,66	**4,97**	**4,99**	**4,94**	**4,41**
Estonia	26	42	88	87	203	61,54	109,52	-1,14	133,33	0,17	0,32	0,26	0,53
Francja	3062	4684	5165	5447	6020	52,97	10,27	5,46	10,52	18,76	18,57	16,26	15,64
Finlandia	60	62	35	14	6	3,33	-43,55	-60,00	-57,14	0,25	0,13	0,04	0,02
Węgry	30	53	113	77	122	76,67	113,21	-31,86	58,44	0,21	0,41	0,23	0,32
Włochy	**5573**	**7762**	**9605**	**13329**	**17334**	**39,28**	**23,74**	38,77	30,05	**31,09**	**34,53**	**39,80**	**45,03**
Irlandia	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**x**	**x**	x	x	**0,00**	**0,00**	**0,00**	**0,00**
Luksemburg	0	0	0	0	0	x	x	x	x	0,00	0,00	0,00	0,00
Maroko	17	38	61	60	54	123,53	60,53	-1,64	-10,00	0,15	0,22	0,18	0,14
Norwegia	22	52	70	38	103	136,36	34,62	-45,71	171,05	0,21	0,25	0,11	0,27
Holandia	420	513	368	396	472	22,14	-28,27	7,61	19,19	2,05	1,32	1,18	1,23
Portugalia	598	815	923	908	925	36,29	13,25	-1,63	1,87	3,26	3,32	2,71	2,40
POLSKA	**243**	**398**	**280**	**359**	**145**	**63,79**	**-29,65**	28,21	-59,61	**1,59**	**1,01**	**1,07**	**0,38**
Szwecja	567	610	225	13	15	7,58	-63,11	-94,22	15,38	2,44	0,81	0,04	0,04
Słowacja	0	1	1	32	6	x	0,00	3100,00	-81,25	0,00	0,00	0,10	0,02
Słowenia	26	45	bd	119	216	73,08	x	x	81,51	0,18	x	0,36	0,56
Turcja	bd	bd	71	78	73	x	x	9,86	-6,41	x	0,26	0,23	0,19
Wielka Brytania	**290**	**264**	**307**	**47**	**240**	**-8,97**	**16,29**	-84,69	410,64	**1,06**	**1,10**	**0,14**	**0,62**
OGÓŁEM	**19007**	**24969**	**27815**	**33494**	**38494**	**x**	**x**	**x**	**x**	**100,00**	**100,00**	**100,00**	**100,00**

Źródło: opracowanie własne na podstwie danych LEASEUROPA z lat 1999-2002 www.leaseurope.ogr

LEASING W POLSCE I NA ŚWIECIE W LATACH 1999-2002 WEDŁUG TYPU LEASINGOWANEJ NIERUCHOMOŚCI

KRAJ	BUDYNKI PRZEMYSŁOWE								BUDYNKI HANDLOWE(SPRZEDAŻ DETALICZNA)								BUDYNKI BIUROWE							
	1999		2000		2001		2002		1999		2000		2001		2002		1999		2000		2001		2002	
	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %
Austria	114	12,0	136	11,2	41	3,8	214	14,9	336	35,5	434	35,7	543	50,2	688	47,8	110	11,6	180	14,8	168	15,5	100	6,9
Belgia	152	51,2	118	33,5	206	63,4	219	32,6	36	12,1	2	0,6	58	17,8	30	4,5	65	21,9	92	26,1	15	4,6	384	57,1
Szwajcaria	bd	x	9	11,8	1	1,1	31	38,3	0	x	0	0,0	0	0,0	0	0,0	bd	x	67	88,2	89	98,9	50	61,7
Czechy	12	7,8	16	13,0	49	28,7	96	32,5	117	76,5	87	70,7	99	57,9	172	58,3	10	6,5	8	6,5	11	6,4	4	1,4
Niemcy	**1300**	**19,7**	**1300**	**19,1**	**1200**	**13,6**	**1000**	**12,5**	**1600**	**24,2**	**1000**	**14,7**	**1800**	**20,5**	**1500**	**18,8**	**2300**	**34,8**	**2300**	**33,8**	**2600**	**29,5**	**2500**	**31,3**
Dania	112	28,5	238	28,1	159	43,3	243	64,8	3	0,8	300	35,4	5	1,4	0	0,0	53	13,5	100	11,8	128	34,9	79	21,1
Hiszpania	**124**	**10,0**	**105**	**9,6**	**137**	**8,3**	**141**	**8,3**	**0**	**0,0**	**6**	**0,5**	**83**	**5,0**	**85**	**5,0**	**745**	**60,1**	**595**	**54,4**	**778**	**47,0**	**800**	**47,1**
Estonia	5	11,9	6	0,6	10	11,5	26	12,7	10	23,8	991	92,4	7	8,0	33	16,2	4	9,5	17	1,6	15	17,2	33	16,2
Francja	1913	40,8	2470	59,2	2527	46,4	2477	41,1	1201	25,6	1	0,0	1032	18,9	1384	23,0	519	11,1	884	21,2	1084	19,9	1226	20,4
Finlandia	31	50,0	6	17,6	0	0,0	0	0,0	4	6,5	0	0,0	0	0,0	0	0,0	2	3,2	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Węgry	6	11,3	13	0,4	8	10,4	18	14,6	0	0,0	3000	96,4	8	10,4	37	30,1	36	67,9	76	2,4	38	49,4	37	30,1
Włochy	**2600**	**33,5**	**3220**	**48,8**	**4500**	**33,8**	**5852**	**35,4**	**2400**	**30,9**	**0**	**0,0**	**4200**	**31,5**	**5462**	**33,1**	**2346**	**30,2**	**2900**	**43,9**	**4000**	**30,0**	**5202**	**31,5**
Irlandia	**0**	x	**0**	x	**0**	x	**0**	x	**0**	x	**0**	x	**0**	x	**0**	x	**0**	x	**0**	x	**0**	x	**0**	x
Luksemburg	0	x	0	0,0	0	x	0	x	0	x	8	100,0	0	x	0	x	0	x	0	0,0	0	x	0	x
Maroko	12	31,6	23	43,4	15	25,0	18	33,3	6	15,8	0	0,0	14	23,3	9	16,7	19	50,0	26	49,1	24	40,0	23	42,6
Norwegia	21	40,4	47	48,5	0	0,0	85	82,5	0	0,0	27	27,8	0	0,0	18	17,5	31	59,6	14	14,4	37	97,4	0	0,0
Holandia	240	46,8	55	9,2	274	69,2	0	0,0	84	16,4	257	43,0	24	6,1	201	42,6	170	33,1	200	33,4	94	23,7	38	8,1
Portugalia	157	19,3	88	10,7	98	10,8	126	13,6	214	26,3	160	19,4	238	26,2	253	27,4	137	16,8	116	14,0	109	12,0	96	10,4
POLSKA	3	0,8	72	58,5	25	7,0	33	22,6	375	94,2	3	2,4	199	55,4	35	24,0	10	2,5	17	13,8	103	28,7	30	20,5
Szwecja	166	27,2	40	18,0	11	84,6	1	6,7	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	365	59,8	10	4,5	2	15,4	1	6,7
Słowacja	0	0,0	0	0,0	0	0,0	6	100,0	1	100,0	0	0,0	28	84,8	0	0,0	0	0,0	1	100,0	0	0,0	0	0,0
Słowenia	45	100,0	bd	x	10	8,4	22	10,5	0	0,0	bd	x	17	14,3	57	27,1	0	0,0	bd	x	62	52,1	114	54,3
Turcja	bd	x	10	13,7	0	0,0	60	82,2	0	x	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	x	21	28,8	0	0,0	0	0,0
Wielka Brytania	**38**	**14,4**	**174**	**56,7**	**16**	**34,0**	**83**	**34,6**	**0**	**0,0**	**0**	**0,0**	**0**	**0,0**	**0**	**0,0**	**0**	**0,0**	**0**	**0,0**	**0**	**0,0**	**0**	**0,0**
OGÓŁEM	**7051**	**x**	**8146**	**x**	**9287**	**x**	**10751**	**x**	**6387**	**x**	**6276**	**x**	**8355**	**x**	**9964**	**x**	**6922**	**x**	**7624**	**x**	**9357**	**x**	**10717**	**x**

KRAJ	HOTELE I OŚRODKI ROZRYWKI								BUDYNKI UŻYTECZNOŚCI PUBLICZNEJ								POZOSTAŁA							
	1999		2000		2001		2002		1999		2000		2001		2002		1999		2000		2001		2002	
	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %
Austria	81	8,6	170	14,0	18	1,7	96	6,7	284	30,0	266	21,9	272	25,1	311	21,6	22	2,3	31	2,5	40	3,7	30	2,1
Belgia	5	1,7	18	5,1	35	10,8	12	1,8	4	1,3	32	9,1	2	0,6	10	1,5	35	11,8	90	25,6	9	2,8	17	2,5
Szwajcaria	0	x	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	x	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	x	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Czechy	1	0,7	9	7,3	3	1,8	5	1,7	1	0,7	1	0,8	0	0,0	8	2,7	12	7,8	2	1,6	9	5,3	10	3,4
Niemcy	**100**	**1,5**	**0**	**0,0**	**500**	**5,7**	**500**	**6,3**	**500**	**7,6**	**300**	**4,4**	**500**	**5,7**	**500**	**6,3**	**800**	**12,1**	**1900**	**27,9**	**2200**	**25,0**	**2000**	**25,0**
Dania	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	207	52,7	198	23,3	60	16,3	38	10,1	18	4,6	12	1,4	15	4,1	15	4,0
Hiszpania	**186**	**15,0**	**200**	**18,3**	**364**	**22,0**	**374**	**22,0**	**0**	**0,0**	**100**	**9,1**	**116**	**7,0**	**119**	**7,0**	**185**	**14,9**	**87**	**8,0**	**177**	**10,7**	**180**	**10,6**
Estonia	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	23	54,8	59	5,5	55	63,2	112	54,9
Francja	0	0,0	404	9,7	475	8,7	650	10,8	656	14,0	302	7,2	274	5,0	0	0,0	395	8,4	114	2,7	55	1,0	283	4,7
Finlandia	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	2	33,3	25	40,3	28	82,4	14	100,0	4	66,7
Węgry	8	15,1	19	0,6	19	24,7	12	9,8	2	3,8	3	0,1	4	5,2	12	9,8	1	1,9	2	0,1	0	0,0	7	5,7
Włochy	**0**	**0,0**	**0**	**0,0**	**0**	**0,0**	**0**	**0,0**	**16**	**0,2**	**85**	**1,3**	**53**	**0,4**	**0**	**0,0**	**400**	**5,2**	**400**	**6,1**	**576**	**4,3**	**0**	**0,0**
Irlandia	**0**	x	**0**	x	**0**	x	**0**	x	**0**	x	**0**	x	**0**	x	**0**	x	**0**	x	**0**	x	**0**	x	**0**	x
Luksemburg	0	x	0	0,0	0	x	0	x	0	x	0	0,0	0	x	0	x	0	x	0	0,0	0	x	0	x
Maroko	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	1	2,6	4	7,5	7	11,7	4	7,4
Norwegia	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	9	9,3	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	1	2,6	0	0,0
Holandia	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	4	1,0	149	31,6	19	3,7	86	14,4	0	0,0	84	17,8
Portugalia	6	0,7	20	2,4	11	1,2	20	2,2	19	2,3	8	1,0	11	1,2	18	1,9	282	34,6	434	52,5	441	48,6	412	44,5
POLSKA	4	1,0	1	0,8	20	5,6	28	19,2	2	0,5	0	0,0	1	0,3	2	1,4	4	1,0	30	24,4	11	3,1	18	12,3
Szwecja	74	12,1	130	58,6	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	5	0,8	42	18,9	0	0,0	13	86,7
Słowacja	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	1	3,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	4	12,1	0	0,0
Słowenia	0	0,0	bd	x	15	12,6	12	5,7	0	0,0	bd	x	0	0,0	2	1,0	0	0,0	bd	x	15	12,6	3	1,4
Turcja	0	x	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	x	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	x	42	57,5	78	100,0	13	17,8
Wielka Brytania	**0**	**0,0**	**0**	**0,0**	**0**	0,0	**0**	**0,0**	**0**	**0,0**	**0**	**0,0**	**0**	0,0	**0**	**0,0**	**226**	**85,6**	**133**	**43,3**	**31**	66,0	**157**	**65,4**
OGÓŁEM	**465**	**x**	**971**	**x**	**1460**	**x**	**1709**	**x**	**1691**	**x**	**1304**	**x**	**1298**	**x**	**1171**	**x**	**2453**	**x**	**3496**	**x**	**3738**	**x**	**3362**	**x**

Źródło: opracowanie własne na podstwie danych LEASEUROPA z lat 1999-2002 www.leaseurope.ogr

LEASING NIERUCHOMOŚCI W POLSCE I NA ŚWIECIE W LATACH 1999-2002 ZE WZGLĘDU NA DŁUGOŚĆ TRWANIA UMOWY

KRAJ	DO 8 LAT								OD 8 D0 16 LAT							
	1999		2000		2001		2002		1999		2000		2001		2002	
	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %
Austria	32	3,4	27	2,2	50	4,6	42,0	2,9	382	40,3	552	45,4	401	37,1	609	42,3
Belgia	4	1,3	1	0,3	1	0,3	30,0	4,5	225	75,8	314	89,2	305	93,8	244	36,3
Szwajcaria	0	x	0	0,0	0	0,0	3,0	3,8	bd	x	76	100,0	90	100,0	29	36,3
Czechy	6	3,9	9	7,3	14	8,2	12,0	4,1	63	41,2	42	34,1	21	12,3	113	38,4
Niemcy	***800***	***12,1***	***800***	***11,8***	***1000***	***11,4***	***1000,0***	***12,5***	***1800***	***27,3***	***2000***	***29,4***	***2600***	***29,5***	***3000***	***37,5***
Dania	172	43,8	132	24,1	196	53,4	127,0	33,9	108	27,5	128	23,4	105	28,6	100	26,7
Hiszpania	***0***	***0,0***	***1317***	***95,0***	***0***	***0,0***	***0,0***	***0,0***	***1240***	***100,0***	***70***	***5,0***	***1407***	***85,0***	***1409***	***82,9***
Estonia	41	97,6	84	95,5	84	96,6	189,0	93,1	1	2,4	4	4,5	3	3,4	14	6,9
Francja	469	10,0	517	10,0	545	10,0	600,0	9,8	4215	90,0	4648	90,0	4902	90,0	5420	88,6
Finlandia	4	6,5	17	48,6	14	100,0	4,0	66,7	58	93,5	18	51,4	0	0,0	0	0,0
Węgry	53	100,0	113	100,0	77	100,0	98,0	80,3	0	0,0	0	0,0	0	0,0	24	19,7
Włochy	***7762***	***100,0***	***9605***	***100,0***	***13329***	***100,0***	***7614,0***	***43,9***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***9720***	***56,1***
Irlandia	***0***	***x***	***0***	***x***	***0***	***x***	***0,0***	***x***	***0***	***x***	***0***	***x***	***0***	***x***	***0***	***x***
Luksemburg	0	x	0	x	0	x	0,0	x	0	x	0	x	0	x	0	x
Maroko	38	100,0	61	100,0	60	100,0	5,0	9,3	0	0,0	0	0,0	0	0,0	49	90,7
Norwegia	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0,0	0,0	52	100,0	70	100,0	0	0,0	103	100,0
Holandia	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0,0	0,0	513	100,0	368	100,0	396	100,0	472	100,0
Portugalia	54	6,6	83	9,0	81	8,9	111,0	12,0	596	73,1	800	86,7	812	89,4	804	86,9
POLSKA	11	2,8	169	60,4	71	19,8	42,0	29,0	16	4,0	110	39,3	101	28,1	62	42,8
Szwecja	65	10,7	2	0,9	5	38,5	15,0	100,0	472	77,4	16	7,1	8	61,5	0	0,0
Słowacja	1	100,0	1	100,0	0	0,0	0,0	0,0	0	0,0	0	0,0	4	12,5	6	100,0
Słowenia	0	0,0	bd	x	30	25,2	54,0	25,0	45	100,0	bd	x	60	50,4	108	50,0
Turcja	bd	x	71	100,0	78	100,0	73,0	100,0	bd	x	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Wielka Brytania	***179***	***x***	***82***	***26,7***	***0***	***0,0***	***2,0***	***0,8***	***35***	***x***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***204***	***84,6***
OGÓŁEM	9691	x	13091	x	15635	x	10021,0	x	9821	x	9216	x	11215	x	22490	x

KRAJ	OD 16 DO 20 LAT								POWYŻEJ 20 LAT							
	1999		2000		2001		2002		1999		2000		2001		2002	
	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %	w mln €	w %
Austria	380	40,1	348	28,6	491	45,4	639,0	44,3	153	16,2	290	23,8	140	12,9	151	10,5
Belgia	68	22,9	23	6,5	10	3,1	357,0	53,1	0	0,0	14	4,0	9	2,8	41	6,1
Szwajcaria	bd	x	0	0,0	0	0,0	8,0	10,0	0	x	0	0,0	0	0,0	40	50,0
Czechy	77	50,3	70	56,9	135	78,9	168,0	57,1	7	4,6	2	1,6	1	0,6	1	0,3
Niemcy	***2000***	***30,3***	***2000***	***29,4***	***2600***	***29,5***	***2000,0***	***25,0***	***2000***	***30,3***	***2000***	***29,4***	***2600***	***29,5***	***2000***	***25,0***
Dania	60	15,3	153	27,9	21	5,7	79,0	21,1	53	13,5	135	24,6	45	12,3	69	18,4
Hiszpania	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***248***	***15,0***	***290,0***	***17,1***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***
Estonia	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0,0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Francja	0	0,0	0	0,0	0	0,0	100,0	1,6	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Finlandia	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0,0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	2	33,3
Węgry	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0,0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Włochy	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***0,0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***	***0***	***0,0***
Irlandia	***0***	***x***	***0***	***x***	***0***	***x***	***0***	***x***	***0***	***x***	***0***	***x***	***0***	***x***	***0***	***x***
Luksemburg	0	x	0	x	0	x	0	x	0	x	0	x	0	x	0	x
Maroko	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0,0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Norwegia	0	0,0	0	0,0	38	100,0	0,0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Holandia	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0,0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Portugalia	90	11,0	33	3,6	11	1,2	5,0	0,5	75	9,2	7	0,8	4	0,4	5	0,5
POLSKA	0	0,0	1	0,4	18	5,0	15,0	10,3	371	93,2	0	0,0	169	47,1	26	17,9
Szwecja	55	9,0	207	92,0	0	0,0	0,0	0,0	18	3,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Słowacja	0	0,0	0	0,0	28	87,5	0,0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Słowenia	0	0,0	bd	x	29	24,4	54,0	25,0	0	0,0	bd	x	0	0,0	0	0,0
Turcja	bd	x	0	0,0	0	0,0	0,0	0,0	bd	x	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Wielka Brytania	***50***	***x***	***11***	***3,6***	***47***	***100,0***	***32,0***	***13,3***	***bd***	***x***	***214***	***69,7***	***0***	***0,0***	***3***	***1,2***
OGÓŁEM	2780	x	2846	x	3676	x	3747,0	x	2677	x	2662	x	2968	x	2338	x

Źródło: opracowanie własne na podstwie danych LEASEUROPA z lat 1999-2002 www.leaseurope.ogr