

**Magdalena Rękas**

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

## **REGULACJE PODATKOWE LEASINGU – POŻĄDANE KIERUNKI ZMIAN**

### **1. Wstęp**

Leasing, będący jedną z możliwości pozyskiwania środków trwałych i finansowania inwestycji, wywołuje określone skutki (tj. koszty i korzyści) ekonomiczne dla przedsiębiorstwa. Jedną z podstawowych korzyści możliwych do uzyskania przez wykorzystanie leasingu jest osłona podatkowa, pozwalająca zmniejszyć poziom obciążeń podatkowych. Mimo wskazanej korzyści zainteresowanie leasingiem w Polsce jest wciąż znacznie mniejsze niż w krajach Europy Zachodniej czy w innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej<sup>1</sup>. Wśród przyczyn takiej sytuacji można wskazać regulacje podatkowe, kształtujące opłacalność leasingu. Celem artykułu jest próba oceny zasad opodatkowania leasingu i wskazanie pożądanych kierunków zmian w regulacjach podatkowych, które mogłyby – zdaniem autorki – pobudzić rozwój leasingu w Polsce.

### **2. Regulacje podatkowe leasingu w Polsce w latach 1991-2004 – próba oceny**

Analiza regulacji podatkowych leasingu obejmuje lata 1991-2004. W tym okresie należy wyróżnić dwa przedziały czasowe analizy. Lata 1991-2001 to okres funkcjonowania leasingu w Polsce przy braku regulacji prawnych. Sytuacja taka sprawiła, iż wiele firm – potencjalnych leasingobiorców – zrezygnowało z leasingu. Było to bowiem źródło finansowania obciążone szczególnym ryzykiem, związanym z możliwością narażenia się na niekorzystne interpretacje urzędników podat-

---

<sup>1</sup> W krajach UE przed rozszerzeniem średni poziom finansowania za pomocą leasingu wynosił 20%, podczas gdy w Polsce niespełna 9% – dane według [www.leasepol.org.pl](http://www.leasepol.org.pl) i [www.leaseeurope.org](http://www.leaseeurope.org).

kowych. W razie zakwestionowania rozliczeń przez organy podatkowe narażało to podatników na znaczne sankcje finansowe, wynikające z zaległości podatkowych (zapłata odsetek podatkowych i kar przewidzianych w ordynacji podatkowej). Organy podatkowe niezwykle 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, niespójne interpretacje i różnorodne orzecznictwo sprawiły, iż obowiązujące przed 2001 r. regulacje podatkowe były hamulcem rozwoju leasingu i dodatkowo tworzyły zły klimat wokół tej formy finansowania. Dopiero regulacje zasad opodatkowania leasingu dokonane w latach 2001-2002 spowodowały wzrost bezpieczeństwa prawnego zawieranych umów leasingowych.

Problematyka skutków podatkowych umów leasingu na gruncie podatku dochodowego (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.<sup>2</sup>, stała się klarowna dla stron transakcji leasingowej i zniwelowała wiele problemów spornych występujących w latach 1990-2001. Należy pozytywnie ocenić dokonane zmiany, a przede wszystkim kompleksowe wskazanie warunków umowy i ich klasyfikacje oraz sprecyzowanie skutków podatkowych zakończenia umowy leasingu. Z drugiej strony – warto zauważyć, iż regulacja ta nie jest prosta, chociażby ze względu na to, iż ustawodawca wprowadził szereg wyjątków od zasad ogólnych, uzależniając skutki podatkowe np. od rodzaju przedmiotu umowy leasingu (leasing gruntów, leasing nieruchomości z gruntami). Ponadto nadal poza regulacją ustawową pozostały np. skutki wypłaty odszkodowań z tytułu kradzieży, spalenia i innych zdarzeń losowych zaistniałych w trakcie umowy leasingu. W nowelizacji przepisów podatkowych warto byłoby jasno określić konsekwencje wypłaty odszkodowania.

Dla firm korzystających z leasingu kolejnym ważnym czynnikiem decydującym o wykorzystaniu leasingu jest podatek od towarów i usług (VAT). Jego konstrukcja ma istotne znaczenie dla poziomu zadłużenia publicznoprawnego i kształtowania się płynności finansowej przedsiębiorstwa.

Obowiązujące przed 26 marca 2002 r. regulacje podatku od towarów i usług wywoływały wiele komplikacji i sporów, wynikających z niejednorodnych interpretacji i orzecznictwa dotyczących tego podatku. W odniesieniu do umów leasingu zawieranych w kraju szczególnie dużo komplikacji napotykali podatnicy zawierający umowy leasingu samochodów osobowych oraz umowy leasingu finansowego.

<sup>2</sup> Por. Ustawa z dnia 6 września 2001 r. o zmianie ustaw o podatku dochodowym osób prawnych, DzU nr 106, poz. 1150 z późn. zm.

Szereg kontrowersji wiązało się z ustaleniem momentu powstania obowiązku podatkowego i podstawy opodatkowania. W myśl regulacji obowiązujących przed 26 marca 2002 r. wobec umów leasingu finansowego, jednorazowe obciążenie podatkiem od towarów i usług przy pierwszej racie leasingowej stanowiło swoiste ograniczenie w zawieraniu 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. Jednocześnie, 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.

Obowiązujące przed 26 marca 2002 r. zasady czyniły leasing samochodów osobowych praktycznie nieopłacalnym, gdyż ani finansujący, ani korzystający nie mieli prawa do odliczenia naliczonego podatku VAT. Konsekwencją takiego stanu była zawyżona podstawa naliczenia podatku VAT przy leasingu. Dodatkowo, wskutek tego, iż korzystający nie mógł rozliczyć naliczonego i zapłaconego podatku VAT, lecz jedynie zaliczyć go do kosztów uzyskania przychodu, pogarszała się jego płynność finansowa i często poziom zadłużenia. Ocena możliwości zaliczania nie rozliczonego podatku VAT do kosztów uzyskania przychodów zależy od sytuacji podatnika. Jeżeli wykazał stratę, to zaliczenie podatku VAT do k.u.p. jeszcze bardziej pogłębiało tę stratę. Jeśli zaś podatnik osiągał dochód, to zaliczenie podatku VAT do kosztów uzyskania przychodu pozwalało mu obniżyć podstawę naliczenia podatku dochodowego i osiągnąć oszczędności podatkowe.

Regulację podatku od towarów i usług obowiązującą wobec umów leasingowych zawartych po 26 marca 2002 r. należy ocenić pozytywnie. Przepisy rozporządzenia jednoznacznie rozstrzygnęły zasady opłacania podatku od towarów i usług w leasingu, mianowicie przez jednakowe traktowanie umów leasingu operacyjnego i finansowego. Podstawowa różnica w zakresie opodatkowania umów leasingu podatkiem od towarów i usług, wprowadzona od 26 marca 2002 r., polega przede wszystkim na przyjęciu zasady, że każda umowa leasingu – bez względu na to, czy jest to umowa leasingu operacyjnego, czy finansowego – traktowana jest jak umowa o świadczenie usług. Oznacza to, że obowiązek podatkowy dotyczący podatku VAT powstawał w chwili otrzymania całości lub części zapłaty, nie później jednak niż po upływie terminu płatności określonego w umowie. W myśl omawianej regulacji podstawę opodatkowania stanowi całkowita kwota należnej opłaty leasingowej, na którą np. w leasingu finansowym składają się części kapitałowa i finansowa. Do podstawy opodatkowania, bez względu na rodzaj leasingu, wliczano

część kapitałową, odsetki, możliwy zysk finansującego, opłaty manipulacyjne, prowizje, czynsz inicjalny oraz ewentualne dopłaty<sup>3</sup>.

Omówione powyżej rozwiązanie należy ocenić pozytywnie. Nastąpiło bowiem zrównanie obciążeń podatkowych leasingobiorców korzystających z leasingu operacyjnego i leasingu finansowego. Wcześniej obowiązująca regulacja sprawiała, że leasing finansowy był rozwiązaniem wręcz nieopłacalnym. Zmiana zasad opodatkowania leasingu finansowego na gruncie podatku od towarów i usług poprawiała sytuację leasingobiorców, gdyż – po pierwsze – firmy mogły osiągać wyższe wskaźniki płynności finansowej, skoro podatkiem od towarów i usług obciążane są poszczególne raty leasingowe sukcesywnie; po drugie zaś – regulacja ta wykluczyła konieczność zaciągania kredytów, by można było uregulować jednorazowo należny podatek od towarów i usług (obowiązek taki wynikał z przepisów stosowanych przed 26 marca 2002 r.), co oznacza niższe koszty finansowe firmy.

Zmiana regulacji podatkowej dotyczącej podatku od towarów i usług dokonana w latach 2001 i 2002 uczyniła po latach leasing samochodów osobowych opłacalnym, co należy ocenić szczególnie pozytywnie. Regulacja na gruncie podatku od towarów i usług obowiązująca od 26 marca 2002 r. przede wszystkim wyeliminowała występujące przez lata dwukrotne objęcie VAT-em przedmiotu leasingu (raz w cenie pojazdu, drugi raz – w poszczególnych opłatach leasingowych), powodując wzrost udziału leasingu samochodów osobowych w strukturze umów leasingowych z 0,3% w 1999 r. do 8,3% w 2002 r. i blisko 10% w 2003 r. Zmiana ta przyniosła również korzyści leasingobiorcom, wynikające z tego, iż wszystkie opłaty leasingowe nalicza się obecnie od wartości netto przedmiotu leasingu, a nie – jak do tej pory – od jego wartości brutto, co oznacza znaczne potaniecie leasingu. Ponadto regulacja ta pozwala rozliczać podatek naliczony od samochodów z homologacją producentką jako samochód ciężarowy – na zasadach analogicznych do stosowanych przy innych przedmiotach umów leasingu. W razie powstania nadwyżki podatku naliczonego nad należnym korzystający ma prawo do bezpośredniego (przy leasingu finansowym) lub pośredniego (przy leasingu operacyjnym) zwrotu tej nadwyżki.

Ustawa o podatku od towarów i usług, obowiązująca od 19 kwietnia 2004 r.<sup>4</sup>, której celem było dostosowanie zasad funkcjonowania podatku VAT do wymogów Unii Europejskiej, przyniosła zmiany dla rynku leasingowego. Po pierwsze, leasing finansowy jest przez nową ustawę traktowany jako dostawa towaru (art. 7 ust. 1 pkt 2 i art. 7 ust. 9) i obłożony ogólnym podatkiem VAT. W ten sposób nastąpił powrót do regulacji sprzed 26 kwietnia 2002 r.), co może stanowić antybodziec do rozwoju tego typu transakcji.

Po drugie, każdy, kto kupuje lub bierze w leasing samochód osobowy, będzie mógł odliczyć połowę zapłaconego podatku, jednak nie więcej niż 5 tys. złotych (art. 86

<sup>3</sup> Por. B. Rogalska, *Umowa leasingu w świetle przepisów VAT*, „Doradca Podatnika” 2003 nr 16, s. 15.

<sup>4</sup> Por. Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, DzU 2004 nr 54, poz. 535.

ust. 3 ustawy). Ustawa uzależnia uznanie samochodu za samochód osobowy od spełnienia zawartego w art. 86 ust. 3 ustawy VAT warunku o dopuszczalnej ładowności (np. dla samochodu osobowego 4-osobowego ładowność poniżej 629 kg, a 5-osobowego – 697 kg)<sup>5</sup>. Ograniczenia te dotyczą również pozostałych pojazdów samochodowych, które nie mają określonej ładowności w świadectwie homologacji, a zatem i w dowodzie rejestracyjnym (chodzi np. o motocykle, koparki czy ciągniki siodłowe)<sup>6</sup>. W przypadku ciągników siodłowych Minister Finansów wydał 14 maja 2004 r. okólnik skierowany do organów skarbowych, wskazując, że ograniczenia w odliczaniu podatku VAT dotyczące samochodów osobowych nie odnoszą się do ciągników<sup>7</sup>.

Należy podkreślić, że w myśl nowej ustawy prawo do pełnego odliczenia VAT bez względu na rodzaj środka transportu pozostawiono firmom leasingowym (art. 86 ust. 4). Ustawodawca podkreślił, iż leasing samochodów stanowi przedmiot ich działalności, i zachował prawo do odliczeń w 100% od wszystkich środków transportu.

Przy leasingu samochodów ciężarowych nowa ustawa o podatku od towarów i usług zezwala obu stronom transakcji na dokonywanie odliczeń podatku naliczonego VAT w pełnej wysokości (podobnie jak przed wejściem do Unii Europejskiej). Ponadto po 19 kwietnia 2004 r. można rozliczać podatek VAT od paliwa, gazu czy oleju napędowego zakupionego jedynie do samochodów ciężarowych o dopuszczalnej ładowności przewyższającej określony w ustawie limit dopuszczalnej ładowności (art. 88 ust. 3 ustawy VAT) ustalonej według właściwego wzoru.

Korzystający z leasingu samochodów osobowych i ciężarowych w karoseriach osobowych (z tzw. kratką) zachowują prawa do rozliczania podatku VAT na zasadach obowiązujących przed 19 kwietnia 2004 r. (pełne odliczenie podatku VAT), jeśli do 14 maja 2004 r. zarejestrują umowę leasingu w urzędzie skarbowym; w przeciwnym razie podlegać będą rygorom zawartym w nowej regulacji (art. 154 ustawy o podatku VAT).

---

<sup>5</sup> Ograniczenie dotyczy samochodu osobowego lub innego pojazdu samochodowego o dopuszczalnej ładowności mniejszej niż określona według wzoru:  $D\text{Ł} = 357 \text{ kg} + n \times 68 \text{ kg}$ , gdzie:  $D\text{Ł}$  – dopuszczalna ładowność,  $n$  – liczba miejsc (siedzeń) łącznie z miejscem dla kierowcy. Dopuszczalna ładowność pojazdu oraz liczba miejsc (siedzeń) w pojeździe określana jest na podstawie wyciągu ze świadectwa homologacji lub odpisu decyzji zwalniającej z obowiązku uzyskania świadectwa homologacji, przy czym pojazdy, dla których w wymienionych wyżej dokumentach nie określono dopuszczalnej ładowności lub liczby miejsc uznaje się dla celów VAT za samochody osobowe. Samochody osobowe w wersji hatchback oraz kombi nie uzyskują świadectwa homologacji jako samochody ciężarowe, stąd zawsze będą traktowane jako samochody osobowe.

<sup>6</sup> W praktyce, obliczając ładowność pojazdu według „wzoru Lisaka”, można dojść do zaskakujących wniosków. Może się bowiem okazać, że popularne furgonetki – pojazdy typowo dostawcze, np. Opel Combi, Citroën Berlingo czy Fiat Doblo, będą traktowane jak pojazdy osobowe, podlegające ograniczeniom odliczeń. Tymczasem niektóre luksusowe pojazdy terenowe mają nośność pozwalającą uznać je za ciężarówki i odliczać pełną kwotę VAT.

<sup>7</sup> Okólnik MF z 14.05.2004 do dyrektorów Izb Skarbowych i Urzędów Kontroli Skarbowej PP3-812-392/2004/JŁ.

Ważnym elementem konstrukcji podatku od towarów i usług są zasady rozliczania podatku naliczonego i należnego. W nich istotne było i nadal jest rozróżnienie umów leasingu operacyjnego i umów leasingu finansowego. Ustawodawca tłumaczy, że utrzymanie różnic w zasadach rozliczania podatku naliczonego i należnego jest konieczne i że wynika ona z prawa do dokonywania odpisów amortyzacyjnych. Jeżeli korzystający zalicza na podstawie umowy leasingu finansowego pozyskany w ten sposób przedmiot leasingu do swojego majątku i dokonuje odpisów amortyzacyjnych, to podobnie jak to było przed 26 marca 2002 r., ma prawo do „zwrotu bezpośredniego” z części kapitałowej raty leasingowej, a 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”.

Biorąc pod uwagę to, iż od 1 stycznia 2002 r. wydłużono okres oczekiwania na zwrot nadwyżki podatku od towarów i usług z 25 do 60 dni, szczególnie negatywnie należy ocenić powrót do jednorazowego naliczania podatku VAT przy leasingu finansowym. Z punktu widzenia opłacalności i szans zwiększenia wykorzystania leasingu rozwiązanie, w którym podatek VAT nalicza się sukcesywnie od poszczególnych rat leasingowych (tj. według zasad obowiązujących od 26 marca 2002 r. do 18 kwietnia 2004 r.), jest najkorzystniejsze. W przypadku niektórych podatników, którzy musieli zaciągać kredyt w celu uregulowania jednorazowo zobowiązania podatkowego, można było nawet mówić o „potanieniu leasingu”.

Podkreślić należy, że Związek Przedsiębiorstw Leasingowych w Polsce po uzyskaniu analiz prawnych wskazuje, iż przepisy dotyczące opodatkowania dostawy towarów polegającej na wydaniu towarów na podstawie umowy leasingu są sprzeczne z VI dyrektywą Unii. W opiniach prawnych ustawa o podatku od towarów i usług obowiązująca od 19 kwietnia 2004 r. obejmuje znacznie szerszą grupę umów jako dostawa towarów, podczas gdy w świetle VI dyrektywy część z nich zostałaby uznana za świadczenie usług. Środowisko leasingowe w Polsce podkreśla ponadto, iż użyte w przepisach zwroty mogą być przedmiotem odmiennych interpretacji zarówno podatników, jak i władz skarbowych. Może to powodować wiele konfliktów, które nie sprzyjają rozwojowi leasingu<sup>8</sup>.

### **3. Podstawowe różnice w polskich regulacjach podatkowych umów leasingowych i wybranych krajach Unii Europejskiej**

Analiza porównawcza regulacji podatkowych umów leasingowych w Polsce i wybranych krajach Unii Europejskiej (tj. w Niemczech, Irlandii, Wielkiej Brytanii i Hiszpanii<sup>9</sup>) na gruncie podatków dochodowych wskazuje, iż w poszczególnych

<sup>8</sup> Por. M. Okręglicka, *Pogoń za leasingiem*, „Bank” 2004 nr 3.

<sup>9</sup> Analiza na podstawie: A.W. Fink, *Leasing in the European Union*, Coopers & Lybrand, Brussels 2000 i materiały: [www.leaseeurope.org](http://www.leaseeurope.org), [www.oecd.org](http://www.oecd.org).

krajach skutki podatkowe zależą od klasyfikacji umowy i zaliczenia przedmiotu leasingu do majątku leasingodawcy lub leasingobiorcy. Ogólne zasady opodatkowania, a szczególnie klasyfikacja poszczególnych strumieni wpływów i wydatków z tytułu leasingu do kosztów i przychodów, są na gruncie podatku dochodowego, w wymienionych wyżej krajach zbliżone. Ogólna klasyfikacja kosztów i przychodów w ramach leasingu operacyjnego i finansowego w Polsce jest najbardziej zbliżona do zasad obowiązujących w Niemczech i Hiszpanii. Zróżnicowane są natomiast warunki i zasady klasyfikacji umów leasingowych, decydujące o skutkach podatkowych dla obu stron transakcji. Często właśnie te różnice w warunkach klasyfikacji umów leasingu sprawiają, iż wykorzystanie leasingu w analizowanych krajach jest zdecydowanie wyższe niż w Polsce. Znacznie mniej rygorystycznie określone są ogólne warunki umów leasingowych; np. w Niemczech – w odróżnieniu od 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.

W ustawach podatkowych nie we wszystkich krajach Unii Europejskiej stosuje się podział umów leasingowych na umowy leasingu operacyjnego i umowy leasingu finansowego, np. w Niemczech czy Irlandii (podobnie jak w Polsce) w ustawach podatkowych nie rozróżnia się leasingu operacyjnego i finansowego, co jednak nie przeszkadza tym krajom być w czołówce europejskiej, jeśli chodzi o wykorzystanie leasingu jako źródła finansowania inwestycji. Wynika to głównie z dużej elastyczności oferty i organów podatkowych, które regulują i dostosowują przepisy do zmieniającej się sytuacji gospodarczej w kraju. Ponadto w krajach unijnych (według stanu przed rozszerzeniem UE) nie ma żadnych ograniczeń odnośnie do 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.

W ramach umów leasingu operacyjnego i finansowego w poszczególnych krajach Unii Europejskiej występują tzw. typy umowy leasingu operacyjnego lub finansowego. Wówczas w odniesieniu do poszczególnych typów umów – zauważa się różnice w skutkach podatkowych, wynikające z przepisów szczegółowych. Na przykład 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 leasingu operacyjnego i leasingu finansowego, a opcja zakupu decyduje o skutkach podatkowych. Przy braku opcji zakupu umowa leasingu jest określana jako „prawdziwy leasing” – wówczas skutki podatkowe są podobne do występujących 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, które obowiązują w Polsce w zakresie leasingu finansowego. Podatkowe

przepisy szczegółowe dotyczące 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, a dodatkowo przewiduje szereg wyjątków<sup>10</sup>.

Ponadto poszczególne kraje Unii Europejskiej stosują indywidualne instrumenty wsparcia przedsiębiorców dokonujących inwestycji w nowe środki trwałe. Na przykład w Niemczech stosuje się dodatkowe premie amortyzacyjne przy leasingu określonych składników aktywów trwałych (linie technologiczne, środki produkcji, środki transportu). W Hiszpanii zaś przedsiębiorcy podejmujący nowe inwestycje mają możliwość stosowania podwyższonych o 1,5 do 2,0 razy (a w małych przedsiębiorstwach – 3,0) stawek amortyzacji (w zależności od branży, w której działa podmiot gospodarczy)<sup>11</sup>.

Porównanie polskiej regulacji podatku od towarów i usług (VAT) z innymi krajami Unii Europejskiej sprzed jej rozszerzenia (tj. z regulacją Niemiec, Hiszpanii, Irlandii, Wielkiej Brytanii i Włoch) pozwala wskazać dwie tendencje w traktowaniu umów leasingu. Część krajów traktuje wszystkie umowy leasingowe jednakowo – jako świadczenie usług, przy których podstawą opodatkowania jest cała rata leasingowa (np. Niemcy, Hiszpania, Włochy, Polska od 26 marca 2002 r. do 18 kwietnia 2004 r.), albo też ma się do czynienia z dwojakim traktowaniem umów leasingu, tzn. jako świadczenia usług i/lub dostawy towaru w zależności od tego, czy występuje opcja zakupu (Wielka Brytania, Irlandia oraz Polska przed 26 marca 2002 r. i po 19 kwietnia 2004 r.). Regulacja obowiązująca w Polsce przed wejściem do Unii Europejskiej była w swej konstrukcji bardzo zbliżona do rozwiązań funkcjonujących np. w Niemczech, we Włoszech czy w Hiszpanii, z tą różnicą, iż stawka podatku od towarów i usług jest u nas wyższa. Z punktu widzenia opłacalności leasingu i stworzenia bodźców do jego rozwoju w kraju pozytywnym zjawiskiem byłoby obniżenie podstawowej stawki podatku od towarów i usług. Niższe obciążenia podatkowe wynikające z podatku od towarów i usług pozwoliłyby przedsiębiorstwu poprawić płynność finansową, a przy zwrotach pośrednich nadwyżki podatku naliczonego nad należnym – zmniejszyć poziom zadłużenia podatkowego w kolejnych miesiącach. Zmiana zaś uregulowań dotyczących podatku VAT, obowiązująca od 19 kwietnia 2004 r., spowodowała dwojake traktowanie umów leasingu, zbliżając swoje zasady do funkcjonujących w Wielkiej Brytanii czy Irlandii.

Warto też zauważyć, że po 1 maja 2004 r. przed branżą leasingową pojawiło się nowe wyzwanie – firmy unijne. Firmy leasingowe mogą rozszerzyć krąg swoich klientów, zwłaszcza że rynek ten okazuje się znacznie atrakcyjniejszy niż rodzimy; wystarczy zauważyć, że w krajach Europy Zachodniej co piąta firma z sek-

<sup>10</sup> A.W. Fink, wyd. cyt.

<sup>11</sup> Por. S. Pyciński, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w systemach podatkowych wybranych krajów*, PARP, Warszawa 2001, s. 128.



tora MŚP korzysta z finansowania inwestycji poprzez leasing (w Czechach czy krajach bałtyckich co czwarta firma korzysta z leasingu), a w Polsce na tę formę finansowania decyduje się zaledwie jeden przedsiębiorca na dziesięciu. Oczywiście jest i druga strona medalu. Skoro przed naszymi firmami leasingowymi pojawia się możliwość dotarcia do przedsiębiorców zagranicznych, również nasz sektor MŚP może przyciągać oferty zagranicznych firm leasingowych prowadzących działalność w warunkach obowiązywania niższych stóp procentowych, wskutek czego ich oferta może być atrakcyjniejsza niż polska. Sytuacja ta z pewnością zmusi polski rynek leasingowy do kreatywności. To z kolei powinno odbić się korzystnie na ofercie leasingowej.

#### **4. Proponowane kierunki zmian regulacji podatkowych leasingu w Polsce**

Analiza i ocena elementów konstrukcji poszczególnych podatków pozwalają autorce przedstawić propozycje takich zmian w systemie podatkowym, które – jej zdaniem – mogłyby stanowić instrumenty zwiększające opłacalność i wykorzystanie leasingu w Polsce, szczególnie że inwestycje są niezbędne dla wzrostu i rozwoju gospodarczego. Jednym z instrumentów pobudzenia inwestycji finansowanych poprzez leasing jest stworzenie spójnego i jasnego systemu podatkowego, który nie będzie hamował rozwoju leasingu i zapewni polskiemu leasingowi konkurencyjność w Unii Europejskiej.

Moim zdaniem, zmiany w polskim systemie podatkowym powinny zmierzać do dalszych zmian zasad amortyzacji podatkowej, uznawanej za koszty uzyskania przychodu. Aby możliwe było pozytywne proinwestycyjne oddziaływanie leasingu, niezbędne jest stosowanie amortyzacji degresywno-liniowej lub liniowej ze współczynnikiem przyspieszenia<sup>12</sup>. Warte uwagi jest rozwiązanie polegające na uzależnieniu stawek amortyzacyjnych od okresu leasingowego (wynika to z tego, że środki trwałe oddane w leasing są użytkowane znacznie bardziej intensywnie niż przy tradycyjnych formach ich nabycia). Dalej – strony transakcji powinny mieć możliwość stosowania amortyzacji przyspieszonej, przy czym należy ustalić

---

<sup>12</sup> Amortyzacja degresywna (stosowana w Polsce i wielu innych krajach UE, np. we Francji, w 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 podlegającego opodatkowaniu w przyszłość, gdyż zwiększone odpisy amortyzacyjne (zaliczane do k.u.p.) w pierwszych latach użytkowania środka trwałego zmniejszą odpowiednio podstawę opodatkowania.

maksymalne wskaźniki przyspieszenia amortyzacji i różnicować tzw. podstawowe okresy umów w zależności od przedmiotu umowy. Wskazując na te zmiany, należy zauważyć, iż powyższe rozwiązania stosuje się powszechnie w wielu krajach Unii Europejskiej; przyniosły one wykorzystania usług leasingowych. Rozważając ich wykorzystanie w skali makroekonomicznej, podkreślić należy, iż nie powodują one – wskutek zaniżenia podstawy opodatkowania – radykalnego obniżenia dochodów budżetowych, zostanie ono bowiem zrekomensowane wzrostem podatku dochodowego od zwiększonego zysku u finansującego. Ponadto – 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, a zysk ogółem wzrośnie dzięki wykorzystaniu przedmiotu leasingu. Rozwiązanie amortyzacji przyspieszonej jest z punktu widzenia impulsu inflacyjnego również bezpieczniejsze niż np. obniżanie stopy procentowej.

Ponadto analiza regulacji określających wysokość stawek amortyzacyjnych w Polsce wskazuje na stosunkowo niskie stawki amortyzacyjne w odniesieniu do nieruchomości czy maszyn przemysłowych i jednocześnie na długi okres amortyzacji, co stawia pod znakiem zapytania opłacalność leasingu tego typu środków trwałych. Wyższe stawki amortyzacji ustawodawca określił w odniesieniu do prostych dóbr inwestycyjnych; tymczasem najczęściej to drogie inwestycje w przemyśle (np. branże: 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 wart uwagi jest – zdaniem autorki – system hiszpański (w którym stawki i okres amortyzacji zależą od branży i liczby zatrudnionych osób) lub też system niemiecki (w którym określone grupy środków trwałych w gałęziach ważnych dla gospodarki, mają preferencyjne, znacznie podwyższone stawki amortyzacyjne i skrócony okres amortyzacji podstawowej). Rozwiązania Niemiec i Hiszpanii mogłyby również w warunkach polskich okazać się bodźcem do pobudzenia inwestycji w ważnych dla gospodarki rodzajach działalności.

Poza tym 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, należałoby stworzyć stronom transakcji możliwość indywidualnego ustalania stawki amortyzacyjnej lub stosowanie amortyzacji przyspieszonej.

Wiele kontrowersji w Polsce 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 (przeciwnie niż np. w Niemczech, Hiszpanii, Irlandii czy Wielkiej Brytanii), 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. Obie opisane kwestie wymagają zmian. W analizowanych powyżej krajach Unii Europejskiej możliwy jest zarówno leasing rzeczy używanych, jak i kilkakrotne oddawanie w leasing tej samej rzeczy, a suma rat leasingowych nie musi być równa cenie nabycia rzeczy, co – zdaniem autorki – jest zmianą pożądaną w polskiej regulacji leasingu. Należałoby, podobnie jak to jest w Irlandii czy Niemczech, sumę rat leasingowych uzależnić od okresu umowy leasingu i powiązać z normatywnym okresem amortyzacji.

Analiza konstrukcji podatku od towarów i usług również pozwala wskazać obszary, które – zdaniem autorki – wymagają zmian na gruncie omawianego podatku.

Po pierwsze, obowiązująca od 19 kwietnia 2004 r. (w następstwie zmiany związanej z wejściem do Unii Europejskiej) ustawa o podatku od towarów i usług jest skomplikowana i niejednoznaczna. Te niejasności warto byłoby wyjaśnić w formie aktów prawnych, a nie – jak to już jest np. w odniesieniu do zasad odliczania podatku VAT przy leasingu ciągników siodłowych – poprzez okólniki Ministerstwa Finansów kierowane do organów skarbowych.

Po drugie, należałoby – moim zdaniem – powrócić do traktowania umów leasingu finansowego na równi z leasingiem operacyjnym (tak jak to było w okresie od 26 marca 2002 do 18 kwietnia 2004 r.), tym bardziej że opinie prawne wskazują na łamanie VI dyrektywy UE, rozszerzając zakres tzw. dostawy towarów.

Należałoby też uprościć skomplikowane zasady rozliczenia podatku od towarów i usług przy umowach leasingu zagranicznego. Pozytywnie należy ocenić sytuację, w której przy umowach leasingu zagranicznego, zawartych pomiędzy członkami Wspólnoty, obowiązuje opodatkowanie usług leasingowych tak jak przy świadczeniu (importie) usługi, co zlikwidowało obowiązujące dotychczas podwójne opodatkowanie leasingu z krajami „piętnastki” tworzącej Unię Europejską przed 1 maja 2004 r. Obecna regulacja utrzymuje jednak podwójne opodatkowanie umów leasingu zagranicznego, jeśli strona transakcji leasingowej ma siedzibę na obszarze państwa trzeciego, tj. poza Unią Europejską (art. 27 ust. 3 i 4 pkt 6). W takiej sytuacji umowy leasingu zagranicznego są opodatkowane raz jako import towaru, a następnie jako import usługi, co powoduje, iż ich atrakcyjność maleje. Sytuację taką należy ocenić negatywnie i uznać za czynnik hamujący rozwój zagranicznych umów leasingowych oraz obniżający atrakcyjność leasingu. Warte uwagi są w związku z tym regulacje podatku VAT obowiązujące w Wielkiej Brytanii i Irlandii. W obu tych krajach regulacje podatkowe przewidują zwolnienia z podatku tych leasingobiorców, którzy korzystają z leasingu zagranicznego, co jest czynnikiem pobudzającym rozwój leasingu zagranicznego.

W kwestii opodatkowania umów leasingu zagranicznego należałoby – moim zdaniem – traktować tego typu transakcje jako usługi i naliczać podatek od towarów i usług tak jak przy usługach, tj. od każdej raty leasingowej (jej części zarówno kapitałowej, jak i finansowej), a zrezygnować z opodatkowania transakcji jako importu towaru. Takie rozwiązanie poprawiłoby opłacalność transakcji zagranicznych. Wobec konkurencji firm unijnych polskie przedsiębiorstwa potrzebują dostępu do nowoczesnych maszyn, urządzeń czy technologii, i to nie tylko z krajów wchodzących w skład Unii Europejskiej.

Poza tym nadal poza regulacją ustawową pozostały np. kwestia refakturowania kosztów ubezpieczenia. Warto byłoby wskazać podstawę prawną dokonywania refaktury usług ubezpieczeniowych, tak aby podstawy tej nie stanowiły – jak to się dzieje od kilku lat – 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 faktury, 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. Należałoby w takim wypadku dać podatnikowi prawo do odzyskania podatku naliczonego, czyli do pomniejszenia kwoty podatku należnego o podatek naliczony.

W krajach Unii Europejskiej coraz częściej leasing jest metodą finansowania infrastruktury samorządów terytorialnych, podczas gdy obowiązek przeprowadzania przetargów i procedura zamówień publicznych obowiązujące w Polsce utrudniają polskim jednostkom samorządowym korzystanie z leasingu. W związku z tym w polskim systemie prawa konieczne są zmiany, które stwarzałyby gminom odpowiednie warunki do korzystania z usług leasingowych. W ten sposób przedmiotem leasingu mogłyby się stać elementy infrastruktury lokalnej, np. komunikacja miejska, urządzenia oczyszczania miasta czy wyposażenia szpitali.

## 5. Podsumowanie

Wzrost wykorzystania leasingu jako źródła finansowania inwestycji w Polsce, będzie się wiązać w kolejnych latach z istnieniem właściwego i stabilnego zaplecza podatkowoprawnego dostosowanego do warunków rynkowych. Obowiązujące obecnie regulacje podatku dochodowego dotyczące umów leasingowych wyjaśniły znaczną część spornych kwestii związanych z funkcjonowaniem leasingu i tym samym poprawiły sytuację stron transakcji leasingowych. Hamulcem rozwoju leasingu są jednak wciąż niespójne regulacje podatkowe, cywilnoprawne i bilansowe

oraz niejasne zapisy ustawy o podatku od towarów i usług. W polskim systemie prawnym istnieją uciążliwe dla korzystających z leasingu różnice w klasyfikacji umów leasingowych w regulacjach podatkowej i bilansowej – wskutek czego przy niektórych umowach leasingu podmioty gospodarcze są zmuszone 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. w zasadzie reguluje umowę leasingu finansowego, podczas gdy w Polsce przeważają umowy leasingu operacyjnego. Także warunki umowy, a szczególnie zapis, iż suma opłat leasingowych musi być „co najmniej równa cenie nabycia przedmiotu leasingu”, działają na niekorzyść polskich leasingodawców, którzy będą chcieli walczyć o klientów za granicą. Sytuacja taka nie sprzyja rozwojowi gospodarki, ta bowiem wciąż z racji swoich potrzeb restrukturyzacyjnych wymaga znacznych inwestycji w kapitał rzeczowy. Należałoby więc podjąć działania mające na celu ujednoczenie przepisów podatkowych, cywilnoprawnych i rachunkowych, a także stworzyć warunki do poprawy konkurencyjności polskiego leasingu w Europie.

Znaczenie fundamentalne dla dalszego rozwoju rynku usług leasingowych w Polsce mają przede wszystkim obciążenia fiskalne, kształtujące ekonomiczną opłacalność leasingu, a tym samym warunkujące jego rozwój. 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 między interesem Skarbu Państwa a sygnałami płynącymi z gospodarki. W funkcjonującym przed 1 października 2001 r. systemie podatkowym w zakresie opodatkowania stron transakcji leasingu trudno było znaleźć taki kompromis – wskutek tego poziom wykorzystania leasingu jest znacznie niższy niż w krajach Unii Europejskiej. System podatkowy był skonstruowany głównie z myślą o interesie publicznym, bez należytego uwzględnienia potrzeb niezbędnych do właściwego funkcjonowania i rozwoju podmiotów gospodarczych, co stanowiło niewątpliwie hamulec rozwoju leasingu. Warto więc podejmować odpowiednie 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 określonych celów nie tylko gospodarczych, ale i społecznych. Firmy korzystające z leasingu mogą racjonalizować koszty i obciążenia fiskalne, leasing zaś poprawia poziom techniczny parku produkcyjnego i zwiększa zdolności produkcyjne. Może on stanowić istotny instrument poprawy pozycji rynkowej przedsiębiorstwa, a to mogłoby zwiększyć liczbę miejsc pracy. Ponadto firmy, użytkując środki produkcji, wytwarzają dobra służące zaspokajaniu potrzeb – będąc płatnikami podatku VAT, zwiększają dochody budżetu państwa, w dłuższym okresie zaś

generują wyższe zyski, powiększając podstawę opodatkowania podatkiem dochodowym. Jednak organy skarbowe muszą pamiętać, iż leasing nie może być oceniany jedynie przez pryzmat kosztów u korzystającego, ale również pod kątem wysokich dochodów firm leasingowych, przysparzających podatków i korzyści wynikających z obrotu dóbr inwestycyjnych. Leasing w Polsce wydaje się wciąż nie wykorzystaną 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.

Do dalszego rozwoju leasingu potrzebne są przede wszystkim jasne i stabilne w dłuższym okresie zasady opodatkowania, tak by zapewniały one inwestorowi możliwość przeprowadzenia rachunku opłacalności danej formy finansowania. Pozostaje mieć nadzieję, że jako członek Unii Europejskiej Polska będzie stwarzać rodzimym przedsiębiorcom odpowiednie warunki do konkurowania na europejskim rynku, co spowoduje wzrost inwestycji, w tym finansowanych z wykorzystaniem leasingu.

## Literatura

1. Fink A.W., *Leasing in the European Union*, Coopers & Lybrand, Brussels 2000.
2. Grzybowska M., Zubrzycki J., *Leasing zagadnienia podatkowe i rachunkowe*, Oficyna Wydawnicza Unimex, Wrocław 2002.
3. Kolańczyk W.L., *Rozwój rynku usług leasingowych w Polsce i jego perspektywy*, KBN, Warszawa 2002, Prace KBN Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową nr 26.
4. Taylor P., Turley S., *Leasing in the European*, Special Report Brussels 2001.
5. Materiały internetowe: [www.leaseeurope.org](http://www.leaseeurope.org), [www.leasepol.org.pl](http://www.leasepol.org.pl), [www.oecd.org](http://www.oecd.org).

## TAX REGULATIONS OF LEASING: DESIRABLE DIRECTIONS OF THE CHANGE

### Summary

Leasing is one of the forms of financing economic activity. Its use is affected by numerous factors, including tax regulations. The article aims at presenting the currently valid Polish regulations on taxation of leasing and comparing them to regulations applied in other European countries. On this basis, the author indicates the desirable developments in tax law that in her opinion would stimulate the development of leasing facilities in Poland.