

Magdalena Rękas

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

OBCIĄŻENIE PODATKIEM DOCHODOWYM UMÓW LEASINGOWYCH W NIEMCZECH I WIELKIEJ BRYTANII

Rynek leasingowy w Europie jest obecnie znacznie spolaryzowany. W większości krajów Europy Zachodniej panuje stagnacja, choć dzięki dynamicznemu wzrostowi w krajach skandynawskich i Europie Środkowowschodniej cała branża leasingowa w Europie osiągnęła w 2004 r. 7,6% wzrost wartości nowo zawartych umów leasingowych. W tym samym czasie w Polsce dynamika wzrostu przekroczyła średnią europejską i wyniosła 23% [Majczyk 2004, s. 18; Okuń 2005; <http://www.leasing.org.pl>]. Poziom finansowania inwestycji z wykorzystaniem leasingu w Polsce nie osiągnął jeszcze 11%, podczas gdy w wielu krajach Europy przekracza poziom 20% (tab. 1). Świadczy to o ogromnym potencjale i możliwościach ekspansji branży leasingowej w Polsce. Rosnąca konkurencja ze strony innych firm Unii Europejskiej oznacza konieczność dokonywania inwestycji zarówno w infrastrukturę, maszyny, urządzenia, środki transportu, jak i w wysoko rozwinięte technologie. Leasing może więc wyjść naprzeciw wymogom rynku, stając się atrakcyjnym instrumentem finansowania inwestycji. Jednocześnie warto wskazać, iż różnorakie badania prowadzone wśród korzystających z leasingu w Polsce wskazują, iż najistotniejszym czynnikiem wyboru leasingu jako formy finansowania inwestycji są możliwe do osiągnięcia korzyści podatkowe (por. rys. 1).

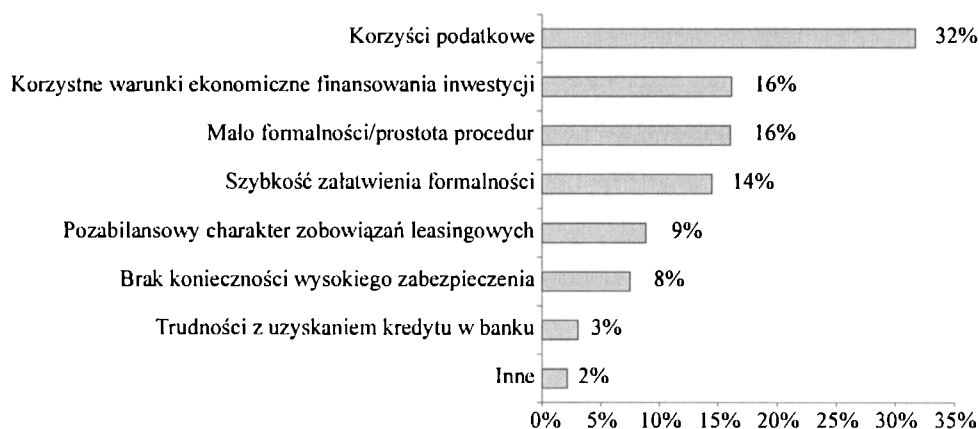
Celem artykułu jest więc prezentacja regulacji podatkowych umów leasingowych w zakresie podatków dochodowych obowiązujących w Wielkiej Brytanii i Niemczech. Ponadto dokonana analiza ma na celu wskazanie, czy w zaprezentowanych regulacjach istnieją rozwiązania, których aplikacja mogłaby pobudzić wykorzystanie leasingu w Polsce oraz zachęcić zagranicznych inwestorów do zawierania umów leasingu zagranicznego z polskimi firmami leasingowymi.

Wybór krajów poddanych analizie wynika z tego, iż w 2004 r. osiągnęły one jedno z największych przyrostów poziomu wykorzystania leasingu w Europie w stosunku do roku 2000. Poziom wykorzystania leasingu w Niemczech bowiem wzrósł o prawie 7%

Tabela 1. Leasing w Polsce i wybranych krajach europejskich w latach 2000-2004

Kraj	Wartość zawartych umów leasingowych (w mln euro)					Poziom finansowania inwestycji poprzez leasing w 2000 r. (w %)	Poziom finansowania inwestycji poprzez leasing w 2004 r. (w %)
	2000	2001	2002	2003	2004		
Wielka Brytania	39 255	33 401	35479	32 821	39 651	15,5	24,5
Niemcy	38 200	46 300	44000	43 650	44 410	10,2	17,1
Hiszpania	8 449	9 661	9671	11 715	13 979	6,13	8,83
Włochy	26 742	32 261	37559	32 155	38 040	14,3	19,4
Polska	2 050	2 081	2093	2 542	3 115	7,1	10,9
Austria	4 530	4 262	4586	5 058	6 227	12,3	14,9
Belgia	3 081	3 219	3398	3 451	3 501	7,4	8,8
Czechy	2 497	2 990	3441	3 440	3 396	16,5	16,3
Węgry	1 334	1 921	2231	2 771	3 076	13,2	21,9
Szwajcaria	5 116	5 691	4491	3 916	4 673	12,3	12,4
Rosja	-	607	625	706,3	841,11	0,0	6,3

Źródło: opracowanie własne wg danych organizacji zrzeszającej firmy leasingowe z 26 krajów europejskich [www.leaseuropa.org].



Rys. 1. Przyczyny korzystania z leasingu w Polsce według badań z 2004 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Raport... 2004, s. 27].

(z 10,2% w 2000 r. do 17,1% w 2004 r.), w Wielkiej Brytanii zaś o 9% (z 15,5% w 2000 r. do 24,5% w 2004 r.). W Polsce poziom ten wzrósł w tym czasie jedynie o 3,8% (z 7,1% w 2000 r. do 10,9% w 2004 r.). Pozytywna zmiana wiąże się, zdaniem wielu analityków rynku i przedstawicieli Związku Przedsiębiorstw Leasingowych, m.in. z uregulowaniem

umowy leasingu na gruncie cywilnym (grudzień 2000 r.) i podatkowym (październik 2001 r.).

W celu zrealizowania niniejszego zadania wykorzystane zostały: metoda opisowa oraz metoda analizy i krytyki regulacji podatkowej umów leasingowych we wskazanych dwóch krajach Unii Europejskiej.

1. Klasyfikacja umów leasingowych w krajach europejskich

Rozwój i rozpowszechnienie leasingu zależą w dużym stopniu od polityki gospodarczej i legislacyjnej państwa. Niektóre kraje o wysoko rozwiniętej gospodarce rynkowej bezpośrednio stymulują poprzez systemy prawne rozwój leasingu, stosując przede wszystkim różnorodne preferencje w sferze podatkowej. Można zauważyć, że uwaga ustawodawcy w kwestii preferencji podatkowych skupia się jednak przede wszystkim na ustaleniu, w jakich sytuacjach przedmiot leasingu zaliczany jest do majątku korzystającego, w jakich zaś do finansującego. „Przypisanie” dobra według własności ekonomicznej (gdyż własność prawną w okresie trwania umowy leasingowej ma zawsze leasingodawca) do majątku jednej ze stron pociąga za sobą prawo dokonywania odpisów amortyzacyjnych, decyduje o klasyfikacji przychodów i kosztów uzyskania przychodu, a niekiedy uzyskiwania specjalnych ulg inwestycyjnych.

Niektóre państwa (np. Niemcy, Holandia, a także USA) 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 majątku leasingodawcy lub leasingobiorcy. Natomiast w innych krajach taki rozdział nie występuje i również w celach podatkowych leasingodawca zawsze jest właścicielem przedmiotu (np. Wielka Brytania, Francja, Szwajcaria, Szwecja) [Tabolska, Lamenta 1996, s. 74-78].

Generalnie można jednak wskazać, że zgodnie z ogólną tendencją, jaka ma miejsce poszczególnych krajach Unii Europejskiej, przedmiot leasingu jest zaliczany do majątku finansującego (firmy leasingowej), jeśli mamy do czynienia z umową: leasingu operacyjnego, leasingu finansowego bez opcji zakupu lub gdy okres umowy jest krótszy bądź zbliżony do trwałości użytkowej, a także przy umowie leasingu finansowego z opcją zakupu, która może zostać wypowiedziana. Ponadto 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 [Tabolska, Lamenta 1996, s. 74-78; <http://www.leasingverband.de>].

2. Regulacje umów leasingowych w podatku dochodowym w Niemczech

W Niemczech kwestie podatkowe leasingu zależą od przyznania stronie umowy własności ekonomicznej. Koncepcja własności ekonomicznej została zdefiniowana w art. 39 kodeksu podatkowego. Zgodnie z 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 leasingobiorca jest właścicielem ekonomicznym przedmiotu leasingu, jeśli ponosi ryzyko zmniejszenia wartości przedmiotu leasingu oraz uzyskuje korzyści ze zwiększenia jego wartości [Fink 2004, s. 44-54; Litwińczuk 2003, s. 15-19; <http://www.leaseeurope.org>; <http://www.leasingverband.de>].

Skutki podatkowe umów leasingu w Niemczech zależą od zaliczenia przedmiotu leasingu do majątku jednej ze stron umowy leasingowej (kwestia własności ekonomicznej) oraz od tego, czy w okresie trwania umowy nastąpi *pełna spłata* (tzn. czy opłaty leasingowe pokrywają w pełni oryginalną cenę uzyskania, koszty finansowania i inne koszty leasingodawcy) czy *częściowa spłata wartości przedmiotu leasingu* (tzn. opłaty leasingowe pokrywają częściowo oryginalną cenę uzyskania, koszty finansowania i inne koszty leasingodawcy).

Klasyfikacje i warunki dotyczące poszczególnych wariantów umów leasingowych w Niemczech przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Klasyfikacja i warunki umów w Niemczech

Typ	Umowa leasingu i kwestia własności ekonomicznej w przypadku umów o pełną spłatę
I	W umowach leasingowych dotyczących majątku ruchomego leasingodawca uważany jest za ekonomicznego właściciela, jeśli umowa jest:
	– umową leasingową bez opcji zakupu: podstawowy okres leasingowy obejmuje 40-90% okresu przydatności przedmiotu wg oficjalnych tabel amortyzacji
	– umową z klauzulą terminową: podstawowy okres leasingowy obejmuje 40-90% okresu przydatności przedmiotu, a uzgodniona cena wykupu wynosi co najmniej niższą z dwóch wartości księgowych 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 wartości księgowych przedmiotu, z uwzględnieniem jego amortyzacji liniowej albo godziwą wartość rynkową

cd. tab. 2

2	<p>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:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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	<p>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</p>
Umowa leasingu i kwestia własności ekonomicznej w przypadku umów o częściową spłatę	
1	<p>W umowach leasingowych dotyczących majątku ruchomego leasingodawca uważany jest za ekonomicznego właściciela, jeśli umowa jest:</p> <ul style="list-style-type: none"> – umową z klauzulą transakcji terminowej, 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 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, zgodnie z którą leasingobiorca ma prawo do wypowiedzenia umowy po upływie 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, to leasingobiorca musi pokryć różnicę. Natomiast jeśli przychód ze sprzedaży jest większy niż różnica między kosztami leasingodawcy a sumą wniesionych opłat leasingowych, to leasingobiorca może zatrzymać nadwyżkę
2	<p>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:</p> <ul style="list-style-type: none"> – okres leasingu: okres leasingu pierwotnego przekracza 90% standardowego okresu użytkowania budynku

cd. tab. 2

	<ul style="list-style-type: none"> – 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: leasingobiorca ponosi ryzyko przypadkowego zniszczenia leasingowanego budynku, co oznacza, że w przypadku jego zniszczenia opłaty leasingowe nie ulegną zmianie, leasingobiorca zaś jest zobowiązany albo odbudować zniszczony budynek na żądanie leasingodawcy (nawet jeśli sam nie spowodował tego zniszczenia), albo kontynuować wnoszenie opłat leasingowych pomimo zniszczeń. Utrata wartości użytkowych budynku nie ma wpływu na zobowiązania leasingobiorcy, nawet jeśli sam nie spowodował tej utraty. Ponadto leasingobiorca zabezpiecza leasingodawcę przed administracyjnymi i innymi kosztami związanymi z przedterminowym wypowiedzeniem umowy, nawet jeśli wypowiedzenie nie nastąpiło z winy leasingobiorcy. Leasingobiorca także zabezpiecza leasingodawcę od odpowiedzialności cywilnej w związku z leasingowanym budynkiem. 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). Po wygaśnięciu erbaurecht, czyli obciążenia gruntów polegającego na przekazywalnym i dziedzicznym prawie do zabudowania lub uzbrojenia terenu powyżej lub poniżej poziomu gruntu, 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 na podstawie [Tabolska, Lamenta 1996, s. 78; Poczobut 2002, s. 114; www.leasingverband.de].

Tabela 3. Skutki podatkowe umów leasingowych w Niemczech

Strona umowy	Zaliczenie przedmiotu leasingu do majątku leasingodawcy	Zaliczenie przedmiotu leasingu do majątku leasingobiorcy
Leasingodawca	<ul style="list-style-type: none"> – dokonuje odpisów amortyzacyjnych (stanowią one koszt podatkowy) – otrzymana od leasingobiorcy rata podlega w całości opodatkowaniu 	– do przychodu leasingodawcy zalicza się tylko finansową część raty leasingowej
Leasingobiorca	<ul style="list-style-type: none"> – leasingobiorca ponosi koszty związane z opłatą leasingową, która w podstawowym okresie umowy (szczególnie przy umowach o pełną spłatę) znacznie przewyższa odpisy amortyzacyjne – wysokie raty stanowią w całości koszt podatkowy i zmniejszają dochód do opodatkowania, a tym samym stanowią zobowiązań podatkowych leasingobiorcy* 	<ul style="list-style-type: none"> – leasingobiorca dokonuje odpisów amortyzacyjnych, które stanowią koszt podatkowy – ponadto do kosztów podatkowych zalicza finansową część raty leasingowej

* Zauważyć można nawet pewną zależność między 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 na podstawie [Fink 2004, s. 46; Litwińczuk 2003, s. 19; www.leasingverband.de].

Tabela 2 wskazuje, iż prawo niemieckie bardzo szczegółowo określiło cechy poszczególnych umów leasingowych. Zakwalifikowanie umowy leasingu do określonego typu wpływa na zaliczenie przedmiotu leasingu do majątku leasingodawcy lub leasingobiorcy, z tego zaś wynikają określone skutki podatkowe (por. tab. 3).

Pamiętać należy, iż istotne dla korzystających z leasingu są także zasady amortyzacji. 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 (*Alfa-Tabellen*), z podziałem na branże. Ponadto w Niemczech stosuje się dodatkowe premie amortyzacyjne przy leasingu określonych składników aktywów trwałych (np. maszyny i automaty produkcyjne, urządzenia ekologiczne, kompletne linie technologiczne, niektóre sprzęt komputerowy), a w odniesieniu do każdego elementu majątku 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.

3. Regulacje umów leasingowych w podatku dochodowym w Wielkiej Brytanii

W systemie brytyjskim opodatkowanie transakcji leasingowych zgodne jest z ich księgowym traktowaniem, chyba że istnieją odpowiedni przepis nadrzędny lub prawo zwyczajowe odnoszące się do konkretnego elementu przychodów czy rozchodów.

W wypadku celów podatku dochodowego dla przedsiębiorstw istotne jest rozróżnienie *umów leasingu traktowanych jako umowy sprzedaży ratalnej* (tzw. umowy leasingu finansowego bez możliwości wypowiedzenia opcji zakupu) od innych umów leasingowych (tj. leasingu operacyjnego, gdzie przedmiot umowy wraca do leasingodawcy po zakończeniu umowy, i leasingu finansowego z możliwością wypowiedzenia opcji zakupu).

W umowach traktowanych jako sprzedaż ratalna użytkownik jest zasadniczo uważany za właściciela przedmiotu umowy, a zatem jest uprawniony do zmniejszenia podstawy opodatkowania z tytułu kosztu nabycia przedmiotu umowy. 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 (w celach podatkowych leasing uznawany jest za działalność gospodarczą),
- należy ponieść wydatki kapitałowe w związku z nabyciem maszyn lub urządzeń na cele całkowicie i wyłącznie związane z tą działalnością,
- maszyny lub urządzenia będące przedmiotem leasingu muszą stanowić własność tej osoby [Fink 2004, s. 114-123; <http://www.fla.org.uk>; <http://www.leaseurope.org>].

Wynika z tego, iż w Wielkiej Brytanii tylko leasingodawca, który jest prawnym właścicielem dóbr objętych leasingiem w świetle cech umowy leasingu, uprawniony jest do zmniejszenia podstawy opodatkowania, tzw. *capital allowances*. Pełna kwota opłat wniesionych przez leasingobiorcę na rzecz leasingodawcy traktowana jest jako uzyskany przez leasingodawcę zysk z działalności handlowej. W celach podatkowych kwota ta obliczana jest na zasadzie kwot narosłych.

Opodatkowanie tzw. umów leasingu operacyjnego i finansowego jest, z punktu widzenia leasingodawcy, identyczne. Dopiero z punktu widzenia leasingobiorcy widoczne są różne skutki podatkowe umów leasingu finansowego i operacyjnego.

W przypadku *leasingu operacyjnego* w celach 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 uwzględnienia amortyzacji środków (zmniejszania podstawy opodatkowania) posiada leasingodawca.

Inaczej wyglądają skutki podatkowe w przypadku *leasingu finansowego z opcją zakupu, gdzie opcja zakupu może zostać wypowiedziana* – skutki, określone w SP3/91, zależą od tego, czy leasingobiorca stosuje standardy rachunkowości SSAP21. Jeśli tego nie robi, a opłaty leasingowe przypisane są do poszczególnych okresów rozliczeniowych, to należy – zgodnie z zasadą przyrastania – odjąć od przychodów pełną kwotę opłat leasingowych za dany okres. Jeśli nie jest stosowana zasada przyrastania wynikająca ze standardów SSAP21, to przyznaje się podatnikowi obniżkę podatku na tzw. *bazie przeliczenia opłat*. Obniżka kwoty podatku jest przyznawana z uwzględnieniem zarówno opłat przypisanych do danego okresu rozliczeniowego, zgodnie z SSAP21, jak i prawidłowo obliczonej amortyzacji przedmiotu leasingu, która jest uwzględniana w rachunku strat i zysków za ten okres [Fink 2004, s. 121; <http://www.fla.org.uk>; <http://www.leaseurope.org>].

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 umownej. Zatem w umowach sprzedaży ratalnej ekonomiczna własność przedmiotu umowy należy do nabywcy (leasingobiorcy), a nie do sprzedającego (leasingodawcy). W prawie zwyczajowym Wielkiej Brytanii od dawna obowiązuje zasada, że w takich sytuacjach kwota rat płaconych przez leasingobiorcę musi być podzielona pomiędzy raty kapitałowe wnoszone w celu uzyskania prawa własności do przedmiotu umowy (analogicznie jak w Polsce przy leasingu finansowym) oraz opłaty za użytkowanie w okresie poprzedzającym realizację opcji wykupu, które stanowią koszty uzyskania przychodu. Zatem leasingobiorca nabywca uzyskuje prawo do zmniejszenia dochodu do opodatkowania, ale kwota obniżki dochodu obliczana jest od sumy rat kapitałowych objętych umową już od momentu rozpoczęcia użytkowania przedmiotu umowy w celu jego działalności [Fink 2004, s. 123; <http://www.fla.org.uk>; <http://www.leaseurope.org>]. Opłata za nabycie końcowe przedmiotu leasingu po zakończe-

niu trwania umowy leasingu nie stanowi od 1 stycznia 1996 r. w Wielkiej Brytanii kosztów uzyskania przychodu, gdyż koszt przedmiotu leasingu w pełnej wysokości podlega amortyzacji (zmniejszeniu podstawy opodatkowania) u leasingobiorcy.

Należy także podkreślić, iż przy leasingu odpisy amortyzacyjne uwzględniane w rachunkowości, nie są uwzględniane w celach podatkowych. W celach podatkowych bowiem przyznawane jest tzw. *prawo dokonania zmniejszenia podstawy opodatkowania* jako ustawowo określony procent od kwalifikowanych nakładów na zakup maszyn i urządzeń, budynków przemysłowych i innych dóbr przewidzianych ustawą (por. tab. 4). Ustawowe zmniejszenie podstawy opodatkowania na ogół jednak pokrywa się z podstawowymi stawkami amortyzacyjnymi, tylko w przypadku dóbr produkcyjnych podlegających szybkiemu zużyciu są one podwyższone, co ma stanowić swoistą zachętę dla inwestorów. Wyższe zaś stawki zmniejszeń – sięgające 100% kosztu nabycia w pierwszym roku – przyznawane są w odniesieniu do budynków znajdujących się na określonych obszarach, uznanych jako „strefy ekonomiczne”, oraz w odniesieniu do nakładów na badania naukowe i rozwój.

Tabela 4. Przegląd ustawowo określonych stawek przyznawanych zmniejszeń dochodu do opodatkowania w Wielkiej Brytanii w przypadku wykorzystania leasingu

Wyszczególnienie	%	Metoda
Maszyny i urządzenia	25	SR
Maszyny i urządzenia oddane w leasing zagraniczny	10	SR
Pojazdy silnikowe (maks. zmniejszenie – 3000 funtów rocznie)	25	SR
Inne pojazdy	25	SR
Nowe budynki przemysłowe i hotele (zbudowane po 5 listopada 1962 r., z wyłączeniem gruntu)	4	L
Inne budynki przemysłowe (zbudowane przed 5 listopada 1962 r., 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 marca 1996 r. 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: [Fink 2004, s. 117; <http://www.fla.org.uk>; <http://www.leaseurope.org>].

Analiza porównawcza regulacji podatkowych umów leasingowych na gruncie podatków dochodowych w Niemczech i Wielkiej Brytanii pozwala wskazać następujące różnice i podobieństwa:

1. W obu krajach stosowane są różne kryteria podziału umów leasingowych, a co się z tym wiąże – dany typ umowy ma z góry określone cechy. Tym samym umowa leasingu uznana za leasing operacyjny w Wielkiej Brytanii nie musi być uznana za umowę leasingu operacyjnego w Niemczech, i odwrotnie.

2. Generalnie skutki podatkowe umów leasingu w obu krajach zależą od zaliczenia przedmiotu leasingu do majątku leasingodawcy bądź leasingobiorcy. Konsekwencja takiego samego kryterium wyznaczenia skutków podatkowych sprawia, iż ogólne zasady opodatkowania, a w szczególności klasyfikacja poszczególnych strumieni wpływów i wydatków z tytułu leasingu do kosztów i przychodów, na gruncie podatku dochodowego okazują się zbliżone, choć nie są jednolite.

3. W ramach umów leasingu operacyjnego i finansowego można w obu krajach mówić o tzw. typach umowy leasingu operacyjnego lub finansowego; wówczas to w odniesieniu do poszczególnych typów umów zauważa się różnice w skutkach podatkowych wynikające z przepisów szczególnych. Wyjątki i odrębne zasady często wprowadzają szereg skomplikowanych zasad szczególnych, np. w Wielkiej Brytanii skutki podatkowe umów leasingu finansowego różnią się w zależności od tego, czy istnieje możliwość wypowiedzenia opcji zakupu oraz czy podatnik stosuje system rachunkowości SSAP21 i tzw. bazę przeliczania opłat. Podobnie system praw do zmniejszania podstawy opodatkowania, który nie jest w Wielkiej Brytanii tożsamy z zasadami amortyzacji, oznacza, że leasingobiorcy muszą prowadzić odrębne ewidencje rachunkową i podatkową.

4. Oba kraje stosują preferencje podatkowe, które mają pobudzić podmioty gospodarcze do wykorzystania leasingu dzięki możliwości uzyskania „korzyści podatkowych”, wynikające z obniżenia podstawy opodatkowania. W Niemczech preferencje te przejawiają się w możliwości zawierania umów z tzw. klauzulą odnawialności (zapewnia to firmie stały dostęp do maszyn i urządzeń nowoczesnej technologii) z jednoczesnym zachowaniem ulg podatkowych. Możliwe jest zawieranie umów leasingowych zarówno o pełnej, jak i o częściowej spłacie wartości przedmiotu leasingu, gdzie odpowiednio skalkulowane, wysokie raty leasingowe stanowią w całości koszt podatkowy. Podatnik, zmniejszając dochód do opodatkowania, a tym samym stan zobowiązań podatkowych, może wygenerować znaczne oszczędności podatkowe. Ponadto stosuje się dodatkowe premie amortyzacyjne przy określonych przedmiotach umów leasingu, wpływając w ten sposób na kierunek inwestycji i promując np. inwestycje produkcyjne, ekologiczne. Z kolei w Wielkiej Brytanii promuje się wykorzystanie leasingu do finansowania nabycia dóbr produkcyjnych podlegających szybkiemu zużyciu poprzez podwyższenie stawek zmniejszania podstawy opodatkowania, sięgających nawet 100% kosztu nabycia w pierwszym roku, w odniesieniu do budynków znajdujących się w „strefach ekonomicznych” oraz w odniesieniu do nakładów na badania naukowe i rozwój.

Reasumując, warto wskazać także elementy regulacji podatkowych obowiązujących w Niemczech i Wielkiej Brytanii, które zdaniem autorki, mogłyby zostać zaaplikowane na grunt polskiej regulacji. Na początku zauważyć należy, iż ogólna klasyfikacja kosztów i przychodów w ramach leasingu operacyjnego i finansowego w Polsce jest zbliżona do zasad obowiązujących w Niemczech, o skutkach zaś podatkowych umów leasingu zarówno w Polsce, jak i w obu omawianych krajach decyduje zaliczenie przedmiotu leasingu do majątku leasingodawcy lub leasingobiorcy. Jednakże to, co różnicuje konkurencyjność leasingu w Polsce i analizowanych krajach, to cechy umowy leasingowej, warunki ogólne i kryteria zaliczania umów do leasingu operacyjnego i finansowego. Ponadto duża elastyczność oferty i organów podatkowych, które regulują i dostosowują przepisy do zmieniającej się sytuacji gospodarczej Niemiec czy Wielkiej Brytanii, dają im możliwość uzyskania przewagi konkurencyjnej. Warto podkreślić, że w obu analizowanych krajach unijnych nie ma, w odróżnieniu od Polski, żadnych ograniczeń odnośnie do przedmiotu leasingu czy wielokrotnego zawierania umów leasingu; suma opłat leasingowych nie musi w pełni pokrywać ceny nabycia przedmiotu leasingu – wymienione tu elementy sprawiają, iż konkurencyjność leasingu w Polsce jest, zdaniem autorki, niższa niż w analizowanych krajach Unii Europejskiej.

Warto byłoby więc wzorem niemieckim umożliwić zawieranie umowy leasingu, której suma rat leasingowych nie pokrywa wartości początkowej przedmiotu leasingu, tzw. umowy z częściową spłatą, oraz zawieranie umów z klauzulą odnawialności, np. w razie pojawienia się nowszego typu maszyny, urządzenia, tak by zapewnić przedsiębiorcom dostęp do nowoczesnej technologii. W Polsce obowiązujący wymóg, by suma opłat leasingowych w umowach leasingowych była co najmniej równa wartości nabycia przedmiotu leasingowego, stanowi ograniczenie dla zawierania umów krótkoterminowych, stąd po wejściu Polski do Unii Europejskiej coraz częściej przedstawiciele środowiska leasingowego informują o zawieranych umowach leasingu zagranicznego w niemieckich firmach leasingowych. Dodatkową zachętą do zawierania umów leasingu w Niemczech jest niższa stawka podatku VAT.

Ponadto dobrym rozwiązaniem z punktu widzenia pobudzenia inwestycji w określone środki trwałe (np. maszyny i automaty produkcyjne o szybkim zużyciu moralnym, inwestycje ekologiczne, *high technology*) wydaje się stosowanie zachęt podatkowych, m.in. zwiększone (przyspieszone) odpisy amortyzacyjne. Strony transakcji powinny mieć możliwość stosowania amortyzacji przyspieszonej, przy czym zdaniem autorki należy ustalić maksymalne wskaźniki przyspieszenia amortyzacji i zróżnicować tzw. podstawowe okresy umów w zależności od przedmiotu umowy, aby umożliwić pozytywne proinwestycyjne oddziaływanie leasingu. Wskazując na przedstawione rozwiązania, warto podkreślić, iż rozwiązania te, stosowane powszechnie w krajach Unii Europejskiej, m.in. w Niemczech, Hiszpanii, przyniosły wzrost wykorzystania usług leasingowych. Rozważając ich wykorzystanie w skali makroekonomicznej, zauważyć należy, iż nie powodują one radykalnego obniżenia dochodów budżetowych ze względu na zaniżenie podstawy opodatkowania, gdyż zostanie to zrekompensowane wzrostem podatku

dochodowego od zwiększonego zysku u finansującego. Ponadto korzystający w dalszym okresie trwania umowy będzie, na skutek przyspieszonego umorzenia przedmiotu leasingu, płacił wyższe podatki, i to z dwóch powodów: koszty uzyskania przychodu nie będą obejmować amortyzacji przedmiotu leasingu, zysk zaś ogółem wzrośnie dzięki wykorzystaniu przedmiotu leasingu. Rozwiązanie amortyzacji przyspieszonej jest również bezpieczniejsze z punktu widzenia impulsu inflacyjnego niż np. obniżanie stopy procentowej.

Warto więc przy rosnącej konkurencji i wysokich potrzebach inwestycyjnych gospodarki polskiej stworzyć polskim przedsiębiorcom podobne i równie elastyczne warunki korzystania z leasingu jak w innych krajach unijnych.

Literatura

- Fink A.W., *Leasing in the European Union*, Coopers & Lybrand, Brussels 2004.
 Litwińczuk H., *Leasing finansowy w prawie niemieckim*, „Przegląd Podatkowy” 2003 nr 2.
 Majczyk K., *Coraz bliżej, ale jeszcze daleko do Europy*, „Gazeta Prawna” 2004 nr 55.
 Okuń A., *Przekraczanie horyzontu*, „Gazeta Finansowa” z 16 czerwca 2005 r.
 Poczobut J., *Umowa leasingu w prawie krajowym i międzynarodowym*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2002.
Raport: Rynek leasingowy w Polsce, BPS. Consultant Polska Ltd., Gdańsk 2002 i 2004 (materiały niepublikowane do użytku firm leasingowych).
 Tabolska D., Lamenta L., *Leasing w obrocie krajowym i zagranicznym*, Wyd. Miscellanea, Koszalin 1996.
www.leasingverband.de.
www.fla.org.uk.
www.leaseurope.org.
www.leasing.org.pl.

INCOME TAX CHARGES IN GREAT BRITAIN AND GERMANY

Summary

Leasing is one of the forms of investment financing, which has not been sufficiently appreciated in Poland. The opportunity to make use of tax benefits is one of the factors that encourage one to use leasing. The aim of the article is to present tax regulations concerning leasing contracts in the scope of income tax applied in Great Britain and Germany. The level of investment financing through leasing amounted in 2004 in Great Britain to 24.5 %, in Germany to 17.1%, while in Poland it only exceeded 10%. The analysis was also performed to show whether there are such solutions in the presented regulations, the application of which could stimulate leasing use in Poland and encourage foreign investors to conclude leasing contracts with Polish leasing companies.