

UNIwersytet Warszawski

Wydział Zarządzania
Magisterskie Studia Finansów i Rachunkowości

Anna Szelağ
Nr albumu: 9908

Rachunkowość Umów Leasingowych

Praca magisterska napisana
w Katedrze Finansów i Rachunkowości
pod kierunkiem naukowym
prof. dr hab. Jana Turyny

Warszawa, czerwiec 2006

Oświadczenie kierującego pracą

Oświadczam, że niniejsza praca została przygotowana pod moim kierunkiem i stwierdzam, że spełnia ona warunki do przedstawienia jej w postępowaniu o nadanie tytułu zawodowego.

Data

Podpis kierującego pracą

Oświadczenie autora pracy:

Świadoma odpowiedzialności prawnej oświadczam, że niniejsza praca dyplomowa została napisana przeze mnie samodzielnie i nie zawiera treści uzyskanych w sposób niezgodny z obowiązującymi przepisami.

Oświadczam również, że przedstawiona praca nie była wcześniej przedmiotem procedur związanych z uzyskaniem tytułu zawodowego w wyższej uczelni.

Oświadczam ponadto, że niniejsza wersja pracy jest identyczna z załączoną wersją elektroniczną.

Data

Podpis autora pracy

Streszczenie

Praca poświęcona jest rozwijającej się coraz dynamiczniej w Polsce instytucji leasingu. Opisuje jego istotę, genezę, rozwój. Ukazuje również znaczenie leasingu. Precyzuje także formę oraz treść umowy. Definiuje także, strukturę polskiego rynku leasingowego perspektywy jego rozwoju, wyniki finansowe i zagrożenia. Określa też pozycję polskiej branży leasingowej na tle krajów Unii Europejskiej. Precyzuje podmioty umowy leasingu i ich obowiązki. Zawiera też przykładowy wzór umowy leasingowej. Prezentuje klasyfikację leasingu według wielu różnorodnych kryteriów, krótko je charakteryzując. Przedstawia również normy prawne regulujące umowę leasingu, ewidencję leasingu w księgach korzystającego i finansującego jak też obciążenia podatkowe, którym leasing podlega i zmiany legislacyjne polskich przepisów dot. leasingu po przystąpieniu do Unii Europejskiej.

Słowa kluczowe:

Leasing operacyjny, leasing finansowy, historia leasingu, normy prawne leasingu, znaczenie leasingu, leasing w sprawozdaniach finansowych.

Dziedzina pracy(kod wg programu Socrates-Erasmus):

04300 Księgowość, zarządzanie finansami

SPIS TREŚCI:

Wstęp.....	4
Rozdział I Istota leasingu	
I.1. Rozwój leasingu.....	6
I.2. Znaczenie leasingu.....	15
I.3. Forma i treść umowy leasingowej.....	18
Rozdział II Charakterystyka leasingu	
II.1. Podstawowe klasyfikacje leasingu.....	25
II.2. Normy prawne leasingu.....	29
II.3. Kalkulacja płatności leasingowych	32
Rozdział III Ewidencja leasingu	
III.1. Leasing operacyjny.....	36
III.2. Leasing finansowy.....	40
III.3. Leasing w sprawozdaniach finansowych.....	49
Rozdział IV Obciążenia podatkowe a umowa leasingu	
IV.1 Podatek VAT a umowa leasingu.....	53
IV.2 Nowe regulacje podatku VAT po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej.....	54
IV.3 Regulacje leasingu w Ustawie o Podatku Dochodowym.....	59
Podsumowanie.....	62
Literatura.....	63

Wstęp

Leasing jest w krajach wysoko rozwiniętych szeroko rozpowszechnioną formą obrotu gospodarczego, przez leasing jest tam finansowane 20% - 30% inwestycji. Wkład leasingu w rozwój tamtejszych rynków kapitałowych jest nie oceniony. Przyczynił się on między innymi do wzrostu konkurencyjności alternatywnych źródeł finansowania inwestycji, zwiększenie ogólnego wolumenu inwestycji, szybszej modernizacji małych przedsiębiorstw.

Wraz z wprowadzeniem mechanizmów gospodarki rynkowej, również w Polsce wzrosło zainteresowanie tą formą kredytowania inwestycji. Ze względu na różnorodność typów umów leasingowych możliwe jest jej bardzo szerokie stosowanie oraz dostosowanie rodzaju umów do potrzeb poszczególnych podmiotów.

W polskim kodeksie cywilnym do 8 grudnia 2000r. umowa ta figurowała jako nie nazwana, lecz po tym terminie, funkcjonuje już jako umowa nazwana, czyli taka, która posiada swoją prawną definicję¹. Uregulowanie spraw związanych z tą formą finansowania wymusiła stale rosnąca liczba zawieranych umów. Były one do tej pory klasyfikowane na podstawie zasady swobody umów kodeksu cywilnego. Jednak ramy w których były ujęte, powodowały wątpliwości dotyczące kwalifikacji prawnej umów i interpretacji ich postanowień. Rodziło to wiele nieporozumień, które nowe uregulowania prawne znacznie zmniejszyły.

Umowy leasingu w polskim obrocie nie są jeszcze szeroko stosowane lecz ich liczba stale rośnie. Obecnie w Polsce udział leasingu w finansowaniu inwestycji wynosi około 9% i jest zdecydowanie niższy niż w krajach wysoko rozwiniętych. Ten mały udział leasingu w finansowaniu inwestycji pozwala przypuszczać, iż rynek ten w najbliższym czasie będzie się dynamicznie rozwijał. Leasing jest niezawodną formą finansowania szczególnie dla małych i nowo powstałych przedsiębiorstw, posiadających zbyt niską zdolność kredytową nie pozwalającą na zaciągnięcie kredytu.

¹ Ustawa z dnia 26 lipca 2000 r. o zmianie ustawy – Kodeks cywilny Dz. U. Nr 74 poz. 857, art. 709 ¹

Rozdział I pracy przedstawia historię leasingu oraz jego istotę. Definiuje też podstawowe podmioty umowy leasingu i ich obowiązki, zawiera również przykładowy wzór wniosku o zawarcie umowy leasingowej oraz wzór umowy leasingowej.

Rozdział II poświęcony jest dokładnej klasyfikacji umów leasingu według wielu różnorodnych kryteriów oraz krótkiej ich charakterystyce. Przedstawia także normy prawne, którym umowy leasingu są podporządkowane.

Rozdział III prezentuje ewidencję leasingu w księgach korzystającego i finansującego.

Rozdział IV przedstawia obciążenia podatkowe, którym leasing podlega.

Rozdział I

Istota leasingu

I. 1. Rozwój leasingu

Leasing uważany jest powszechnie za dość młodą dziedzinę inwestowania, jednak po głębszej analizie można dojść do innych wniosków. Amerykańscy i europejscy autorzy zajmujący się historycznym aspektem leasingu doszukują się jego korzeni nawet w starożytności, w szeroko stosowanym wówczas najmie oraz dzierżawie w cywilizacjach Babilonii, Mezopotamii, Egiptu i Grecji. Udokumentowane są także stosowania w kulturze Sumerów swoistego rodzaju leasingu operacyjnego już około 2000 lat przed Chrystusem.²

„Bogactwo polega bardziej na używaniu niż na własności” – myśl ta pochodzi z 350 roku p.n.e. i należy do Arystotelesa myśliciela, uczonego starożytnej Grecji. Pochodzenia leasingu można też doszukiwać się w starożytnym Rzymie w księdze II Instytucji Justyniana dotyczącej dzierżawy. Osoba dzierżawiąca rzecz mogła również pobierać z niej pożytki. Zaczątków leasingu można też dopatrywać się w przeniesieniu własności rzeczy dla zabezpieczenia pożyczki, umowie sprzedaży z zastrzeżeniem prawa własności.

Źródła współczesnego leasingu można odnaleźć w epoce średniowiecza i odrodzenia, bowiem już w czasach średniowiecza dzierżawę gruntów nazwano (land lease) i budynków (house lease). „Pod koniec okresu średniowiecza w 1284 r. ustanowiono statut walijski, na mocy którego traktowano dzierżawę rzeczy ruchomych i nieruchomości na tych samych prawach.”³ Jednak wszystkie te przypuszczenia co do początków instytucji leasingu, mają tylko wartość historyczną. Leasing, z którym można spotkać się dzisiaj, tak naprawdę ma niewiele wspólnego z jego poprzednikami.

Narodziny współczesnej formy leasingu przypisuje się na drugą połowę XIX wieku, a za jego kolebkę uznano Stany Zjednoczone, które przeżywały w tym okresie dynamiczny rozwój życia gospodarczego.

Zachodzące bezpośrednio po zakończeniu drugiej wojny światowej procesy gospodarcze i społeczne spowodowały wzrost kapitałochłonności produkcji i w rezultacie zwiększenie zapotrzebowania na kapitał, przekraczający możliwości finansowe przedsiębiorstw. Podstawowymi przyczynami wykształcenia się leasingu, były

² L. Stecki „Leasing” . Dom Organizatora, Toruń 1999 r. s.30

³ Ibidem s.32

przede wszystkim: postęp techniczny oraz problemy ze zbytem wyprodukowanych towarów, w wyniku czego pojawił się znaczny wzrost popytu na obcy kapitał. Spowodowało to równocześnie wzrost cen kredytów oraz emisji papierów wartościowych w takim stopniu, że korzystanie z nich przestało być opłacalne. Poszukiwano więc różnych alternatywnych źródeł finansowania inwestycji, bez których niemożliwy stałyby się rozwój i zwiększanie rentowności przedsiębiorstw, co w dobie coraz silniejszej konkurencji musiało by oznaczać upadek przedsiębiorstwa. Aby temu zapobiec i umożliwić dalszy rozwój przedsiębiorstw w 1952 r. z inicjatywy H. Schopenfelda powstała w San Francisco United States Leasing Corporation.⁴ Była to pierwsza niezależna spółka zajmująca się wyłącznie działalnością leasingową, której podstawą działania była myśl, że własność dóbr inwestycyjnych nie jest niezbędna do osiągnięcia zysku. Można go osiągnąć także korzystając z cudzych dóbr inwestycyjnych. Sednem tego założenia była zasada: **pay as you earn** czyli **PAYE**, co oznacza uiszczanie opłat z przychodów uzyskiwanych wskutek korzystania z cudzych dóbr inwestycyjnych.

W drugiej połowie lat pięćdziesiątych gwałtowny rozwój wywołany został możliwością uzyskiwania znaczących korzyści podatkowych, wynikających z podziału pomiędzy strony umowy leasingowej sposobu dokonywania odpisów przychodów z tytułu opłat leasingowych i amortyzacji przedmiotu leasingu; dobra leasingowe nie musiały być uwzględniane w bilansie korzystającego, w wyniku czego niektóre wskaźniki ekonomiczne firm znacznie się polepszyły, a ich zdolność kredytowa nie uległa pogorszeniu.

Wzrost popytu na usługi leasingowe wywołał gwałtowny wzrost liczby wyspecjalizowanych spółek leasingowych, które poszerzały zakres swojej działalności o szeroko pojęty consulting: prawny, ekonomiczny, kredytowy, podatkowy oraz doradztwo w sferze rachunkowości leasingu.

Do rozwoju leasingu przyczyniła się również instytucja tzw. (lease brokers) – **brokerów leasingowych**, czyli pośredników między jednostkami leasingowymi a potencjalnymi klientami. Ogromne znaczenie odegrał niewątpliwie rozpropagowany na szeroką skalę marketing leasingowy. Wszystko to stało się przyczyną rozszerzania się idei leasingu krajowego w leasing międzynarodowy. W efekcie tego w roku 1959 powołano do istnienia pierwszą kanadyjską korporację leasingową. Następnie zaczęły się wyodrębniać z ogólnych spółek finansowych i bankowych niezależne pod względem organizacyjno-prawnym oraz finansowym wyspecjalizowane spółki leasingowe. Pod koniec lat 70-tych ustanowiono

⁴ Ibidem s. 34

nowe prawo bankowe pozwalając instytucjom bankowym wkroczyć na płaszczyznę leasingu, w wyniku czego zaczęły powstawać bankowe spółki leasingowe.

Światowy Rocznik Leasingu podaje ⁵, że w 1995 r. globalny obrót osiągnął poziom 6,49 bilionów dolarów amerykańskich. Na kanadyjskim rynku leasingowym znaczne rozmiary przybrał głównie leasing: przedmiotów wyposażenia technicznego, samochodowy i komputerowy. Duże znaczenie dla rozwoju tamtejszego leasingu ma stowarzyszenie CFLA-Canadian Finance and Leasing Association.

W niespełna 10 lat po powstaniu ⁶ United States Leasing Corporation, spółki leasingowe zostały przeniesione na grunt europejski (Wielka Brytania, RFN, Francja, Belgia, Szwajcaria) przy znacznym udziale amerykańskich firm leasingowych o połączonym kapitale amerykańsko-europejskim (joint ventures).

Do szerokiego rozwoju leasingu w Wielkiej Brytanii doszło w drugiej połowie ubiegłego wieku. W tym okresie utworzono też Mercantile Leasing Company Ltd. (spółka leasingowa). W niedługim czasie, opierając się na tym pierwowzorze powołano wiele samodzielnych spółek, co było podstawą do szybkiego rozwoju tej dziedziny. Globalne obroty leasingowe w Wielkiej Brytanii osiągnęły w 1995 r. wysokość 15,82 bilionów dolarów amerykańskich, co zapewnia czołowe miejsce w skali całego świata. Większość zawartych umów dotyczyło leasingu operacyjnego. Obecnie na terenie Wielkiej Brytanii szeroko rozpowszechniona została sieć wyspecjalizowanych jednostek leasingowych, która swe struktury rozszerza na ponad sto krajów. ⁷

Do przejścia idei leasingu z USA na grunt Europy kontynentalnej doszło w późnych latach 50-tych XX wieku. Państwami, w których leasing przyjął się najszybciej były głównie Francja i Niemcy. Od czasów współczesnej formy leasingu państwa te nadal są liderami. „Dynamikę rozwoju nowoczesnego leasingu na gruncie europejskim wyznaczają m.in. takie instytucje, jak: Nawes-Lombard i NWS Bank (Wielka Brytania), Deutsche Bank Gruppe, Volkswagen Finanz, Allgemeine Leasing KG (Niemcy), Societe Generale (Francja), ABN-AMRO i ING (Holandia).” ⁸ Należy również wspomnieć o ważnej roli jaką w ostatnich latach odegrała LEASEUROPE – European Federation of Leasing Company Associations.

Historia polskiego leasingu jednak potoczyła się innym torem, system gospodarki centralnie planowanej nie sprzyjał rozwojowi leasingu. Jednak w latach osiemdziesiątych umowy te były wykorzystywane w obrocie krajowym. Oczywiście w bardzo ograniczonym

⁵ Ibidem s. 35

⁶ I. Korczyński, „Leasing w prawie podatkowym”. Dom Organizatora, Toruń 1998 r. s.7

⁷ L. Stecki „Leasing”, op. cit. s.36

⁸ Ibidem s. 50

stopniu. Stosowane były w budownictwie, w przedsiębiorstwach budowlanych i inwestycyjno-montażowych w odniesieniu do maszyn, urządzeń i aparatów w tych przedsiębiorstwach. Przedmiotem obrotu w handlu zagranicznym natomiast było głównie wyposażenie dla przemysłu tekstylnego, metalowego i przetwórstwa owoców, warzyw i drewna.⁹

Zmiany jakie zaszły w Polsce na początku lat 90-tych, tj. wprowadzenie gospodarki rynkowej jak i przekształcenia struktury własnościowej sprawiły, że wzrosło zainteresowanie leasingiem. W 1991 roku powołano do istnienia **Konferencję Przedsiębiorstw Leasingowych**,¹⁰ do której należeli pionierzy polskiego leasingu było to kilkanaście firm leasingowych. W roku 1996 na polskim rynku istniało ich już około sześćuset, a obecnie jest ich około dwustu. Siedziba KPL mieści się w Warszawie lecz działa ona na terenie całego kraju i poza jego granicami. Przewodnym celem związku jest ochrona praw jego członków i reprezentowanie ich interesów.

Do naczelnych zadań związku należą:¹¹

- uczestniczenie w tworzeniu warunków pracy, płacy i spraw socjalnych pracowników;
- wyrażanie opinii w sprawach prawnej regulacji zagadnień pracy, płac i spraw socjalnych;
- opracowanie i upowszechnianie standardów prowadzenia działalności leasingowej;
- kształtowanie i upowszechnianie etyki prowadzenia działalności gospodarczej;
- pomaganie w rozwiązywaniu problemów ekonomicznych i organizacyjnych swoich członków;
- pomaganie w szkoleniu swoim członkom i dzielenie się z nimi posiadaną wiedzą;
- reprezentowanie interesów swoich członków wobec opinii publicznej i innych pracodawców .

Konferencja ta jest członkiem związku leasingodawców w Europie Leaseurope.

Warunki dla funkcjonowania firm leasingowych w Polsce nie są łatwe, ponieważ jest on mało rozpowszechnioną instytucją, nie posiadającą tradycji w finansowaniu inwestycji. Sytuacja firm leasingowych jest w dużej mierze uzależniona od koniunktury gospodarczej w naszym kraju. Ogromny spadek sprzedaży nowych samochodów w Polsce ma duże znaczenie dla wyników finansowych firm leasingowych, ponieważ samochody są najpowszechniejszym

⁹ J. Poczobut „Wszystko o leasingu”, „Przegląd podatkowy” 1991r. nr 3

¹⁰ K. Gigol „Bank a leasing” TWIGGER, Warszawa 2001r. s. 11

¹¹ Ibidem, s.12

przedmiotem leasingu. Na tle Stanów Zjednoczonych oraz krajów Europy zachodniej leasing polski nie jest porównywalny. Przyczyn takiego stanu rzeczy jest oczywiście wiele m. in. wciąż brakuje jasnych przepisów podatkowych regulujących jednoznacznie kwestię leasingu, a takie korzystne regulacje leasingu miały ogromne znaczenie dla rozwoju tej formy finansowania inwestycji np. w USA. Jednak zaobserwować można korzystne zmiany zachodzące na polskim rynku umów leasingowych: trend do wydłużania się czasu trwania umów leasingowych, wzrasta średnia wartość pojedynczych środków trwałych oddawanych w leasing, ulega również zmianie struktura rodzajów przedmiotów leasingu. Zwiększa się udział w rynku maszyn, urządzeń oraz nieruchomości, a spada udział środków transportu drogowego oraz sprzętu biurowego. Obecnie znaczenie leasingu, zarówno w obrocie krajowym i międzynarodowym znacznie się zwiększyło i ciągle rośnie.

Polska zajmuje na tle krajów Unii Europejskiej dopiero 11 pozycję, ale należy zauważyć 41% wzrost obrotów w Polskiej Branży Leasingowej w roku 2004 w porównaniu do roku 2003.

Wartość środków oddanych w leasing w 2004 r. w krajach Unii Europejskiej

<i>Kraj</i>	<i>mld euro</i>	<i>Zmiana proc.</i>
Wielka Brytania	54,80	0,53
Niemcy	44,10	0,23
Włochy	38,04	18,30
Francja	26,92	3,38
Hiszpania	14,00	19,50
Austria	6,16	21,83
Szwajcaria	5,76	16,34
Szwecja	5,08	29,78
Holandia	4,25	0,19
Portugalia	4,23	26,90
Polska	3,60	41,62
Belgia	3,45	0,02
Czechy	3,20	-6,08
Dania	3,09	18,42
Finlandia	2,87	10,36
Norwegia	2,80	25,91
Grecja	2,34	19,11
Słowacja	1,16	7,94
Estonia	0,73	-0,41
Razem	226,58	253,87

Tabela 1¹²

¹² „Rzeczpospolita”, „Leasing w Polsce” z dnia 9 maja 2005

Polski rynek leasingu
Wartość środków oddanych w leasing w latach 1997-2005

rok	wart środków w mld zł
1997	4,04
1998	7,00
1999	9,70
2000	9,00
2001	7,65
2002	8,33
2003	11,13
2004	14,21
2005	15,00

Tabela2¹³

Wartość środków oddanych w leasing w roku 2004 przekroczyła 14 mld zł według danych Związku Przedsiębiorstw Leasingowych. Większa część z tych transakcji została zawarta w okresie od stycznia do kwietnia. Branża leasingowa odnotowała najwyższe obroty w miesiącach marzec i kwiecień. Było to spowodowane nowymi przepisami dotyczącymi podatku od towarów i usług. Do końca miesiąca kwietnia można było korzystać z odliczeń na starych zasadach. Więc przedsiębiorcy chcąc jeszcze z nich skorzystać podpisali najwięcej umów przed majem. Również na spadek ilości podpisywanych umów leasingowych miał wpływ import kilkuset tysięcy używanych pojazdów. W 2004 r. środki transportu drogowego stanowiły 62,30 % (tj. 8.850 mln zł) udziału w całym polskim rynku leasingowym, jest to największa grupa dóbr będąca przedmiotem umów leasingowych. Na drugim miejscu znajdują się maszyny i urządzenia przemysłowe, których udział w rynku wyniósł 20,10% tj. 2.850 mln zł, na trzeciej pozycji uplasowały się nieruchomości z udziałem 13,60% tj. 1.930 mln zł. Na dalszych miejscach można jeszcze wyróżnić: komputery i sprzęt biurowy z 2,1% udziałem tj. 300 mln zł, dalej środki transportu kolejowego, powietrznego i wodnego 1,10% tj. 155 mln zł oraz pozostałe ruchomości, które stanowiły 0,9% tj. 125 mln zł.

W porównaniu do roku 2003 wartość segmentu środków transportu drogowego zanotowała wzrost o 16,40%, w 2003r były to środki o wartości 7.600 mln zł. Jeśli chodzi o segment maszyn i urządzeń przemysłowych odnotowano wzrost o 16,30%, jednak największym zaskoczeniem jest fakt, że wartość wyleasingowanych nieruchomości w stosunku

¹³ Ibidem

wzrosła o 208,80%, w segmencie komputerów i sprzętu biurowego odnotowano wzrost o 22,40%, wartość oddanych w leasing środków transportu kolejowego, powietrznego i wodnego wzrosła o 214,2%, tylko ilość dóbr zaliczanych do pozostałych ruchomości wykazała spadek o 34,00%.

Struktura polskiego rynku leasingowego od lat praktycznie pozostaje bez zmian największy w nim udział mają środki transporty drogowego, później maszyny i urządzenia dla przemysłu, a trzecie miejsce, dotychczas niedoceniane, zajmują nieruchomości. Udział nieruchomości w rynku polskiego leasingu przekroczył 10%.

Jak podaje Związek Przedsiębiorstw Leasingowych, obroty za pierwsze półrocze 2005r. wyniosły 7,4 mld zł i jest to najwyższa wartość w historii polskiej branży.

Obecnie głównym problemem i zagrożeniem dla leasingu w Polsce jest fakt iż, stale spada sprzedaż nowych samochodów, a to one stanowiły największy wolumen wartościowy w strukturze Polskiego rynku leasingowego.

Z drugiej strony otwarcie rynków unijnych, ożywienie gospodarcze są przesłankami dobrych perspektyw dla małych i średnich przedsiębiorstw i co z tym się wiąże też branży leasingowej. Dane GUS za dwa pierwsze miesiące roku 2006 świadczą jednoznacznie o wzroście inwestycji w Polsce. Jest to kontynuacja trendu wzrostowego z IV kwartału roku 2005. W najbliższych latach przewidywany jest wzrost inwestycji budownictwa mieszkaniowego, drogowego oraz transportu. Nie należy zapominać o środkach z dotacji unijnych i zwiększonych wymogach, które wymuszą przeznaczenie przez firmy dużych środków finansowych na modernizację instytucji. Tak więc powstawać będą nowe firmy, a już Wzmożone inwestycje będą zwiększać popyt na leasing maszyn, urządzeń i nieruchomości. Tak więc perspektywy polskiego rynku leasingowego wyglądają bardzo optymistycznie.

Rozwój leasingu w Polsce podąża w kierunku produktów o coraz większej wartości dodanej, z każdym rokiem zwiększa się zapotrzebowanie na tego typu usługi np. zewnętrzne zarządzanie flotą samochodową CFM – (car fleet management) na polskim rynku obecny dopiero od 5 lat i kompleksowa usługa finansowania (full service leasing).

Jako przykład można tu przedstawić nową odmianę leasingu, funkcjonującą na naszym rynku od niedawna tzw. **Vendor leasing**¹⁴ – (Program vendorowy) - oparty jest on na ścisłej współpracy pomiędzy firmą leasingową oraz dostawcą przedmiotu leasingu. Podstawową jego zaletą jest poszerzenie oferty sprzedaży o ofertę finansowania zakupu przedmiotu dla kosztów finansowania oraz zapewnienie bezpieczeństwa realizacji umowy sprzedaży poprzez udział w

¹⁴ strona internetowa: [www. bphleasing.pl](http://www.bphleasing.pl) z dnia 2006.02.17

niej pewnego partnera, jakim jest firma leasingowa ze stabilnym zapleczem finansowym. Takie nowoczesne rozwiązania przedstawiają w korzystniejszym świetle obraz firmy dostarczającego przedmiot leasingu, jako dostawcy kompleksowych rozwiązań oraz zwiększają jego wiarygodność jako bliskiego współpracownika firmy leasingowej.

Do czołówki największych polskich firm leasingowych należą od lat te same firmy Europejski Fundusz Leasingowy z blisko 20% udziałem w rynku, tuż za nim na drugim miejscu plasuje się Raiffeisen Leasing z 12% udziałem, trzecie miejsce obejmuje z 8% udziałem BRE Leasing, na czwartym miejscu z taką samą wartością obrotów znajdują się dwie firmy BEL Leasing i BZ WBK Leasing mając po 6,6 % udziału w rynku¹⁵.

Największe Polskie Firmy Leasingowe

<i>Największe Polskie firmy leasingowe</i>	2004	2003	2002	2001
Europejski Fundusz Leasingowy	1 951,30	1 940,10	1 478,90	1 374,00
Raiffeisen Leasing	1 439,10	1 041,30	597,50	275,70
BRE Leasing	1 207,20	872,40	840,20	871,00
BZ WBK Leasing	821,40	717,50	502,30	286,50
BEL Leasing	785,30	699,10	645,10	640,80
BPH Leasing	785,10	521,30	187,20	89,60
ING Lease	734,80	336,60	541,60	465,60
LHI Leasing	733,50	337,80	280,00	620,00
Societe Generale Equipment Leasing	691,30	466,00	345,40	261,10
VB Leasing	565,40	448,90	311,40	259,80

Tabela 3¹⁶

¹⁵ „Gazeta Prawna” z 17.01.2006r. – „Rosnąca wartość leasingu zapowiada dalszy wzrost inwestycji”

¹⁶ Ibidem

Instytucja nowoczesnego leasingu dotarła również na kontynenty: Azji, Australii oraz Ameryki Południowej. W obecnej formie pojawiła się pod koniec lat 60-tych głównie w Japonii i Korei Południowej. Na początku lat 70-tych powstała pierwsza kompania leasingowa w Indiach. Od 1982 roku działa Azjatyckie Towarzystwo Leasingowe. Na obszarze Ameryki Południowej znaczącą pozycję zajmuje Brazylia.

Obecnie niekwestionowanymi liderami w światowym obrocie leasingowym są Stany Zjednoczone. W połowie lat 90-tych roczny obrót leasingowy wyniósł tam 160,7 bilionów dolarów amerykańskich. Następne miejsce zajmuje Japonia, która w tym samym okresie osiągnęła obrót 72 bilionów dolarów amerykańskich. Na trzecim miejscu w tej klasyfikacji plasują się Niemcy z obrotem 33, 8 bilionów, kolejne pozycje zajmują: Wielka Brytania, Francja, Włochy, Brazylia, Kanada, Austria, Holandia, Hiszpania.¹⁷

Poddając analizie rozwój struktur, organizacji, wysokości obrotów leasingowych zauważyć należy, że kontynentem przodującym jest Ameryka Północna, gdzie dominującą rolę odgrywa USA. Następne miejsce obejmuje Europa, a zaraz za nią Azja. Nadmienić jednak należy, że w ostatnich latach pozycji krajów europejskich mocno zagrażają kraje azjatyckie, których rola wzrasta z każdym rokiem.

¹⁷ L. Stecki, op. cit. s. 37

I.2. Znaczenie leasingu

Słowo **leasing** pochodzi z języka angielskiego (to lease), co w dosłownym tłumaczeniu oznacza najem, dzierżawa. Nie należy jednak utożsamiać istoty leasingu z jego polskim tłumaczeniem, gdyż praktyka gospodarcza pokazuje jak odmienny od najmu czy dzierżawy jest leasing. Najem bowiem nigdy nie prowadzi do przejścia przedmiotu umowy na własność, a także uiszczany czynsz nie odzwierciedla ekonomicznej wartości rzeczy. Stąd też w kodeksie cywilnym wszystkie te pojęcia są odrębnie uregulowane.

„Przez umowę leasingu finansujący zobowiązuje się, w zakresie działalności 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 rzeczy przez finansującego.”¹⁸

Poprzez leasing korzystający otrzymuje szansę rozszerzenia i zwiększenia zdolności produkcyjnej i dostosowanie ich potrzeb rynkowych przy zachowaniu dotychczasowej struktury kapitałów własnych.

Opłata leasingowa w swej strukturze zawiera nie tylko spłatę kapitału lub jego przeważającej części, ale także koszty finansującego i jego zysk. Korzystający natomiast uiszczając tą opłatę i nie dokonując zakupu przedmiotu, wykorzystuje tę rzecz do realizacji celów gospodarczych. Warto podkreślić, iż przedmiotem leasingu są najczęściej rzeczy specjalnie w tym celu nabyte zgodne z wymaganiami leasingobiorcy. Przeważnie też rzecz ta po wygaśnięciu umowy staje się własnością korzystającego.

Analizując przytoczoną definicję (przy założeniu, że przedmiot ulegnie całkowitej amortyzacji) można wyróżnić następujące cechy leasingu:

- zobowiązanie finansującego do przeniesienia prawa własności za cenę symboliczną jeśli korzystający wykona zobowiązania nałożone na niego przez umowę leasingu;
- możliwość przedłużenia umowy leasingowej lub zmiana jej elementów po wygaśnięciu umowy, przez te same strony lecz za niższy czynsz;

¹⁸ Ustawa z dnia 26 lipca 2000 roku o zmianie ustawy Kodeks Cywilny Dz. U. Nr 74 poz. 857, art. 709

- w przypadku sprzedaży przez leasingodawcę rzeczy, leasingobiorcy przysługuje część otrzymanej zapłaty;
- korzystający ma prawo do wskazania podmiotu, któremu finansujący za symboliczną cenę winien sprzedać przedmiot umowy.

Podmiotami najczęściej uczestniczącymi w transakcji leasingowej są:

- **finansujący** (leasingodawca) - wyspecjalizowana firma świadcząca usługi finansowe lub podmiot utworzony przez bank. Forma prawna firmy może być dowolna. Jednak dla korzystającego nie jest to bez znaczenia gdy firma posiada osobowość prawną istnieje możliwość uzyskania wiarygodnych informacji na temat partnera. Poprzez sprawdzenie rocznego bilansu i sprawozdania finansowego zamieszczonego w rejestrach handlowych rejonowych sądów gospodarczych, wgląd do tych zeznań ma każdy zainteresowany.
- **korzystający** (leasingobiorca) - każdy podmiot gospodarczy. W rzeczywistości jednak leasing jest nieopłacalny dla małych przedsiębiorstw, które opodatkowane są w formie karty podatkowej, ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych oraz firmy nie będące płatnikami VAT. Korzystający bada czy ubiegający się o przyznanie leasingu posiada tzw. zdolność kredytową;
- **poręczyciel** - jeśli osoba ubiegająca się o leasing nie spełnia wymagań stawianych przez finansującego w takiej sytuacji, korzystający może przedstawić poręczyciela, który będzie spełniać warunki, a w przypadku nie wypłacalności korzystającego musi przejąć spłatę jego zobowiązań;
- **dostawca**, (dealer) - firma handlowa, producent, od której finansujący kupuje przedmiot leasingu. Wyboru dostawcy i sprzętu dokonuje przeważnie korzystający. Przez podpisanie umowy leasingu finansujący przenosi na korzystającego wszelkie prawa wynikające z prawa do gwarancji i rękojmi, których bezpośrednio dochodzi korzystający u dostawcy;
- **bank** – „ Najczęściej jest podmiotem faktycznie finansującym transakcję. Firma leasingowa zawierająca wiele umów, a zatem często nabywająca drogie maszyny musi posiłkować się obcym kapitałem. Odbywa się to na zasadzie wykupu przez bank przyszłych należności z tytułu zawartych umów leasingu. Wysokość opłat leasingowych musi być tak skalkulowana, aby po sprzedaniu ich jako

wierzytelności bankowi, leasingodawcy pozostał jeszcze jakiś zysk .Ponadto bank określa również wymogi dotyczące leasingobiorcy;”¹⁸

- **ubezpieczyciel** – przedmiot leasingu powinien podlegać ubezpieczeniu od np. pożaru, kradzieży itp. Utrata sprzętu nie zwalnia korzystającego od spłaty reszty opłat leasingowych, a wręcz przeciwnie przeważnie wezwany zostaje on do zapłaty pozostałego zobowiązania natychmiast. Przedmiot umowy leasingu może ubezpieczyć korzystający bądź finansujący.

Umowa leasingu jest umową skomplikowaną, składają się bowiem na nią wiele innych umów np. kupna-sprzedaży z dostawcą sprzętu, ubezpieczenia przedmiotu leasingu, z bankiem finansującym leasingodawcę o wykup wierzytelności. Dlatego, by ułatwić zrozumienie jej sedna, przedstawiam kolejne procedury przy zawieraniu umowy leasingowej:¹⁹

1. Korzystający płaci finansującemu opłatę wstępną i opłaty manipulacyjne;
2. Poręczyciel składa wszelkie wymagane dokumenty i podpis, czyli poręczenie za zobowiązanie korzystającego u finansującego;
3. Finansujący uiszcza opłatę za przedmiot leasingu u dostawcy;
4. Korzystający odbiera sprzęt od dostawcy;
5. Bank refinansuje umowę wykupując od finansującego jego wierzytelności wobec korzystającego;
6. Korzystający uiszcza raty leasingu, użytkując przedmiot umowy;
7. Leasingodawca zawiera umowę ubezpieczenia, za którą płaci leasingobiorca i często jest ona wliczona w koszt płatności leasingowych;
8. Finansujący zrzeka się swych praw z tytułu umowy ubezpieczenia cedując je na bank, jest to dodatkowe zabezpieczenie banku;

Przedstawione zdarzenia gospodarcze są niezależne od rodzaju leasingu. Zakończenie umowy leasingu odbywa się w zależności od rodzaju umowy.

¹⁸ D. Załupka, M. Żyniewicz. „Leasing-ABC oraz D”. UNIMEX’, Wrocław 1999r. s.17

¹⁹ Ibidem s. 18

I.3. Forma i treść umowy leasingowej

Umowa leasingu jest **umową cywilnoprawną** regulowaną przez Kodeks Cywilny (art. 709¹ – 719¹⁸ – Dz. U. z 1964 r. nr 16, poz. 63 z późn. zm., zmiana wynikająca z Dz. U. z 2000 r. nr 74, poz. 857). Dla wywołania skutków prawnych umowa powinna zawierać tzw. istotne postanowienia oraz powinna być zawarta na piśmie pod rygorem nieważności. Postanowienia te dotyczą:

- określenia przedmiotu umowy (środek trwały lub wartości niematerialne i prawne wykorzystywany w działalności gospodarczej korzystającego);
- ustalenia wysokości opłat (wyrażonej zawsze w pieniądzu) oraz terminarz ich spłat;
- zasady użytkowania przedmiotu przez korzystającego;
- warunki gwarancji i serwisu;
- zasady ubezpieczenia i ponoszenia ryzyka;
- czasu trwania leasingu czyli okresu na jaki został zawarty;
- skutki naruszenia umowy;
- postanowień określających warunki nabycia przedmiotu umowy po upływie terminu.

Na treść umowy leasingu składają się przede wszystkim konstytutywne prawa i obowiązki stron umowy. Do najważniejszych obowiązków finansującego należy:²⁰

1. Wydanie korzystającemu rzeczy w stanie w jakim otrzymał ją od zbywcy;
2. Wydanie leasingobiorcy odpisu umowy zakupu rzeczy lub odpisy innych dokumentów dotyczących tej umowy np. gwarancji jakości rzeczy;
3. Niezwłoczne powiadomienie korzystającego o zbyciu przedmiotu umowy;

Natomiast korzystający zobowiązany jest w stosunku do finansującego:

1. Do uiszczania czynszów (rat kapitałowych wraz z odsetkami) oraz innych świadczeń tzw. pobocznych np.(opłaty wstępne);
2. Powiadomić natychmiast o utracie rzeczy;
3. Zachować przedmiot w dobrym stanie (np. dokonywać napraw) oraz ponosić obciążenia związane z posiadaniem rzeczy;
4. Umożliwić sprawdzenie czy rzecz utrzymywana jest w należytym stanie;

5. Korzystać z rzeczy zgodnie z przeznaczeniem i właściwościami oraz ponosić obciążenia wynikające z posiadania rzeczy.

Najczęściej przy podpisywaniu umowy są potrzebne:²¹

- dokumenty założycielskie (zaświadczenie o wpisie do ewidencji działalności gospodarczej, umowa spółki, wypis z Krajowego rejestru sądowego, akt notarialny itp.),
- numery identyfikacyjne: REGON, NIP,
- zaświadczenie z urzędu skarbowego, że nie zalega się z podatkami,
- zaświadczenie z ZUS, że nie zalega się ze składkami na ubezpieczenia społeczne,
- dokumenty potwierdzające dochody za rok ubiegły, za ostatni kwartał – rzadziej za ostatni miesiąc (CIT, PIT, F01, F02),
- sprawozdania finansowe za rok ubiegły i bieżący (bilans, rachunek wyników, księga przychodów-rozchodów)
- opinię banku o leasingobiorcy, kliencie oraz kartę wzorów podpisów.

Firmy leasingowe obecnie prowadzą uproszczoną procedurę, przy udzielaniu leasingu lombardowego. Łagodzą również wymagania co do niezbędnych dokumentów, jakie powinna przedstawić wraz z wnioskiem o zawarcie umowy. Firma chcąca skorzystać z tego sposobu finansowania, składa oświadczenie o nie zaleganiu ze zobowiązaniami podatkowymi, okazuje umowę spółki, wypis z rejestru handlowego lub wpis do ewidencji działalności gospodarczej oraz składa zaświadczenie o nadaniu numeru REGON i NIP. Niezbędna jest też bankowa karta podpisów. Jednak firmy leasingowe stosują przy tym typie leasingu poniższe ograniczenia:

1. Przedmiotem umowy mogą być tylko nowe samochody dostawcze lub ciężarowe do określonej przez finansującego wartości.
2. Konieczność dokonania pierwszej wpłaty w wysokości 25% - 45% wartości przedmiotu umowy.

Oprócz uregulowań umowy leasingu w Kodeksie Cywilnym dodatkowo – dla celów podatkowych jako - umowę leasingu miano by traktować również każdą inną umowę, na mocy której finansujący oddaje korzystającemu do odpłatnego używania albo używania i pobierania pożytków środki trwałe, wartości niematerialne i prawne oraz grunty.

²⁰ Ibidem s. 18

²¹ W dzienniku „Rzeczpospolita” z 24 kwietnia 2001 r. zamieszczono artykuł pt. „Musi być zysk i doświadczenie”.

Wniosek o zawarcie umowy leasingowej²²

Złożony w dniu Nr rejestru

I. Przedmiot umowy leasingu

1. Nazwa i typ
2. Dostawca.....
3. Cena netto.....
4. Rok produkcji
5. Termin dostawy
6. Zaliczka zapłacona dostawcy

II. Warunki umowy leasingu

1. Waluta umowy.....
2. Forma leasingu (operacyjny/ finansowy)
3. Raty miesięczne (stałe/ zmienne)
4. Okres leasingu (miesiące)
5. Opłata wstępna (%).....
6. Prowizja (%).....

III. Wnioskodawca

1. Nazwa
2. Adres.....
3. Forma prawna.....
4. Rok założenia.....
5. Nr telefonu.....
6. Osoba do kontaktów.....
7. Osoby upoważnione do podpisywania umów.....
8. Regon
9. NIP.....

²² Przykład wniosku o zawarcie umowy leasingowej. Bud Bank Leasing Sp. z o. o .

10. Rachunek bankowy.....
11. Krótki opis działalności.....
12. Płatnik VAT TAK NIE
13. Forma księgowości
14. Forma opodatkowania
15. Uproszczony rachunek wyników.....

Rok poprzedni, tj.

Przychody ogółem

Koszty ogółem

Zysk brutto

Zysk netto

16. Wybrane pozycje majątku firmy

Wyszczególnienie

Nieruchomości.....

Maszyny i urządzenia.....

Środki transportu.....

Inwestycje rozpoczęte.....

Zapasy.....

Należności.....

Środki pieniężne

17. Zobowiązania

Rodzaj	Kwota	Opis
Kredyty.....
Pożyczki.....
Umowy leasingu.....
Gwarancje.....
Dostawcy.....
Podatki.....
ZUS.....
Inne.....

IV. Zabezpieczenie transakcji:

Weksel własny in blanco poręczony przez.....

Inne.....

V. Oświadczenie wnioskodawcy

1. Oświadczam, że wszystkie zawarte we wniosku dane są zgodne ze stanem faktycznym.
2. Nie zostało wszczęte ani nie toczy się przeciwko mnie żadne postępowanie likwidacyjne ani ugodowe bądź upadłościowe.
3. Zobowiązuje się do niezwłocznego przedłożenia na wezwanie dodatkowych dokumentów, niezbędnych do rozpatrzenia tego wniosku
4. Wyrażam zgodę na udostępnienie dokumentów oraz informacji organizacyjno –prawnej i ekonomiczno finansowej posiadanych w związku z kredytem, prowadzeniem rachunku bankowego i korzystaniem z innych usług bankowych

.....
Miejsce, data i podpisy osób upoważniony

Wzór umowy leasingowej²³

Umowa leasingu numer

Zawarta dniaw.....pomiędzy.....z siedzibą
 reprezentowaną przez:zwanym dalej „Finansującym”, a
z siedzibą:reprezentowanym przez:.....
zwanym dalej „Korzystającym”,

1. Oznaczenie przedmiotu leasingu

Przedmiot leasingu:

2. Dostawca/ Zbywca przedmiotu leasingu

.....

3. Termin dostawy przedmiotu leasingu:

4. Miejsce odbioru:

Wraz z odbiorem przedmiotu leasingu Zbywca przekaze Korzystającemu dokumenty gwarancyjne, których odbiór Korzystający jest zobowiązany potwierdzić. Odpisy dokumentów stwierdzających zawarcie umowy sprzedaży Finansujący prześle Korzystającemu listem poleconym, na adres wskazany w niniejszej umowie, w terminie 30 dni od daty zawarcia umowy leasingu.

5. Miejsce użytkowania przedmiotu leasingu:

6. Cena zakupu:(netto) zł, zgodnie z bazą dostawy określoną w punkcie 4 (słownie złotych):

Cena ta stanowi bazę wyliczenia opłat leasingowych.

7. Czas trwania umowy:

Umowa leasingu zostaje zawarta na okres miesięcy i wchodzi w życie z dniem dokonania przez Korzystającego wpłat określonych w punkcie 9 a, b umowy leasingu.

Cena ta stanowi bazę wyliczenia opłat leasingowych.

8. Waluta umowy:

9. Opłaty leasingowe

²³ Przykład umowy leasingowej. Bud Bank Leasing Sp. z o. o .

- a) czynsz inicjalny netto
- b) opłata manipulacyjna netto
- c) czynsz (rata) miesięczny netto

Do wszystkich wartości netto należy doliczyć podatek VAT.

Czynsz inicjalny, opłata manipulacyjna płatne są nie później niż w dniu podpisania umowy leasingu. Finansowanie zakupu i realizacja umowy są uwarunkowane dokonaniem powyższych opłat.

10. Nazwa banku i numer rachunku bankowego Finansującego

11. Nazwa banku i numer rachunku bankowego Korzystającego

12. Ubezpieczenie

Przedmiot leasingu zostanie ubezpieczony w pełnym zakresie na koszt Korzystającego, najpóźniej w dniu odbioru przedmiotu leasingu.

13. Zabezpieczenie płatności

Tytułem zabezpieczenia płatności wynikających z niniejszej umowy Korzystający:

- a) składa do dyspozycji Finansującego weksel własny ‘ in blanco’ wraz z deklaracją wekslową;
- b)

Złożenie powyższych zabezpieczeń jest warunkiem podpisania przez Finansującego umowy kupna z Producentem/ Zbywcą.

14. Zgodnie z art.23 ust. 1 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. O ochronie danych osobowych (Dz. U. Nr133/ 1997r. , poz.883) Korzystający wyraża zgodę na przetwarzanie danych osobowych dotyczących jego osoby przez Finansującego. Cel przetwarzania danych osobowych Korzystającego jest związany wyłącznie z wywiązaniem się Korzystającego z umowy leasingowej, w tym ewentualnym egzekwowaniem przez Finansującego zadłużenia wynikającego z w/w umowy.

15. Postanowienia dodatkowe

Ogólne warunki umowy leasingu stanowią integralną część niniejszej umowy. Wszelkie zmiany i uzupełnienia niniejszej umowy wymagają dla swej ważności formy pisemnej.

.....
FINANSUJĄCY

.....
KORZYSTAJĄCY

Rozdział II

Charakterystyka leasingu

II.1. Podstawowe klasyfikacje leasingu

W literaturze poświęconej tematyce leasingu znaleźć można wiele różnorodnych kryteriów, według których klasyfikowane są umowy leasingu na całym świecie. Jednak najważniejszy ich podział oparty jest na kryterium ryzyka i korzyści związanych z dzierżawionym aktywem, dotyczącym zarówno wydzierżawiającego jak i dzierżawcy. Podział ten wyróżnia:

- **leasing finansowy** – umowa leasingu, której czas trwania zbliżony jest do okresu gospodarczej używalności przedmiotu, łączna wysokość opłat jest zbliżona do wartości przedmiotu. Zwykle w umowie tej znajduje się klauzula zakupu przedmiotu po upływie obowiązywania umowy;
- **leasing operacyjny** – umowa leasingu, której okres trwania jest z reguły krótszy niż okres używalności przedmiotu (1 – 2 lata), łączna wysokość opłat jest niższa niż wartość przedmiotu leasingu;

Leasing operacyjny i finansowy można poddać dalszemu podziałowi i tak leasing operacyjny można dzielić na:

- **leasing mokry** – odmiana leasingu operacyjnego, finansujący świadczy dodatkowe usługi określone w umowie, związane z eksploatacją danej rzeczy;
- **leasing suchy** – korzystający na swój koszt zapewnia prawidłowe funkcjonowanie przedmiotu leasingu.

Jeszcze jedną interesującą odmianą leasingu operacyjnego „ jest tzw. **IBM lease**, w którym przewiduje się możliwość odstąpienia od umowy leasingu przed terminem, na jaki została ona zawarta, jeśli przedmiot leasingu utraci swoją wartość z powodu postępu technicznego(np. pojawienie się na rynku nowocześniejszych maszyn).²⁴

²⁴ K.Kruczalak „Leasing i jego gospodarcze zastosowanie”, Wydawnictwo prawnicze LEX, Gdańsk 1996 r.s.27

Podział leasingu, prezentowany przez Piotra J. Szczepankowskiego, przedstawia podana niżej klasyfikacja umów leasingowych,²⁵ ze względu na charakter zobowiązań wynikających z umowy. Wyróżnia on **leasing zwrotny** i **leasing lombardowy**. Pierwszy z nich występuje w sytuacji gdy leasingodawca kupuje dobro inwestycyjne od mającego trudności z płynnością przyszłego korzystającego, a następnie oddaje mu je do używania. Poprzedni właściciel staje się leasingobiorcą, osiągając podwójną korzyść: zatrzymuje dobro z którego zamierza nadal korzystać i zamienia kapitał stały w płynny. Natomiast leasing lombardowy może być zarówno odmianą leasingu kapitałowego, jak i operacyjnego. Jego oryginalne elementy dotyczą kwestii zabezpieczenia.

Inny, często spotykany podział leasingu dotyczy rodzaju dóbr, będących przedmiotem leasingu. Wyróżnia on **leasing dóbr inwestycyjnych** czyli dóbr o charakterze unikalnym tu jest zaliczany leasing ruchomych środków trwałych i nieruchomości (umowy z pełną lub niepełną amortyzacją). Obok leasingu dóbr inwestycyjnych istnieje **leasing dóbr konsumpcyjnych**, (leasing konsumencki). Jest to bardzo ciekawa forma leasingu szeroko stosowana w USA, a nie występująca do tej pory w Polsce. To umowa między finansującym zajmującym się leasingiem lub sprzedażą, a korzystającym (osobą fizyczną), zawierającą umowę leasingu w celu zaspokojenia potrzeb osobistych, rodzinnych lub gospodarstwa domowego (suma opłat uiszczonych przez korzystającego nie może przekraczać 25 000 USD, powinna być zawarta na okres nie przekraczający 4 miesięcy. Umowa ta nie obejmuje leasingu w celach: rolniczych, handlowych, zawodowych, a także leasingu dla rządu, jego agencji czy instytucji. Leasing konsumencki może być także leasingiem finansowym, pod warunkiem, że finansującym będzie kupiec prowadzący działalność leasingową lub sprzedaż towarów, zaś korzystający to osoba fizyczna zawierająca umowę w celu zaspokojenia potrzeb wyłącznie osobistych.

Kolejne kryterium dzieli leasing z punktu widzenia zwrotu kosztów i wyróżnia:

- **leasing z pełnym zwrotem kosztów** - występuje gdy suma opłat leasingowych ma objąć wszelkie poniesione przez korzystającego koszty finansowania oraz minimalny zysk,
- **leasing z częściowym zwrotem kosztów** - występuje gdy dokonane przez biorcę opłaty nie wystarczają na pokrycie całości nakładów oraz osiągnięcie minimalnego zysku przez dawcę. Dla pełnego zwrotu poniesionych nakładów, przedmiot leasingu jest sprzedawany bądź oddawany w ponowny leasing.

²⁵ J. Szczepankowski, „Nowoczesne instrumenty zarządzania aktywami”, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania”, Warszawa 1998 r. s.106

Innym kryterium, według którego można zaklasyfikować umowę leasingu jest liczba stron będących stronami umowy występujących w stosunku cywilnoprawnym, która rozróżnia:

- **leasing bezpośredni** – zachodzi wtedy gdy, finansującym jest producentem lub bezpośrednim właścicielem przedmiotu leasingu;
- **leasing pośredni** – występuje gdy pomiędzy producentem (dostawcą, dealerem) określonych dóbr a użytkownikiem (leasingobiorcą) znajduje się pośrednik w formie wyspecjalizowanej firmy leasingowej, która nabywa na swój rachunek od producenta (dostawcy, dealera) przedmiot umowy i oddaje – w drodze odrębnej umowy leasingu – do korzystania leasingobiorcy.

Zatem leasing pośredni składa się z co najmniej dwóch swoistych stosunków prawnych.²³ Finansujący zawiera z dostawcą umowę zgodnie z zamówieniem korzystającego. Następnie leasingodawca podpisuje umowę z leasingobiorcą, który w zamian za ustalone płatności, otrzymuje prawo do korzystania z przedmiotu umowy. Rodzajem leasingu pośredniego jest **leasing wspierany** (lewarowy, popierany). Przedmiotem leasingu są dobra o znacznej wartości lub gdy firma leasingowa jest „córką” banków będących jej głównymi udziałowcami i jednocześnie kredytodawcami.

W zależności od okresu na jaki zostały zawarte umowy leasingowe można je klasyfikować na:

- **krótkoterminowe** (do 3 lat);
- **średnioterminowe** (od 3 lat do 10 lat);
- **długoterminowe** (powyżej 10 lat).

Innym kryterium, według którego można sklasyfikować umowy leasingu, jest zobowiązanie się jednej ze stron do ponoszenia kosztów wynikających z eksploatacji przedmiotu umowy np. kosztów remontów, konserwacji, podatków, ubezpieczenia, to kryterium klasyfikacji leasingu wyróżnia:

- **leasing czysty**, gdy obowiązki na siebie przyjmuje korzystający;
- **leasing pełny**, gdy obowiązki te przyjmuje finansujący.

Przyjmując za kryterium korzyści osiągnęte w sferze publicznoprawnej można wyróżnić:

- **leasing podwójny** (zwrotny) - właściciel przedmiotu leasingu przekazuje go osobie trzeciej po to, by nie wykazywać go we własnych aktywach. Sprzedając przedmiot przyszłemu finansującemu otrzymuje zapewnienie, że ten odda mu go na zasadach leasingu.

²⁶ M.P. Żyrek „Leasing w podatkach i księgowości 2001r.” DIFIN, Warszawa 2001r. s.56.

- **leasing podatkowy.**

Umowy leasingu coraz częściej występują nie tylko w obrocie krajowym; na znaczeniu zyskuje coraz bardziej leasing międzynarodowy. Wraz z rozwojem nowoczesnych technologii w krajach wysoko rozwiniętych okres „moralnego starzenia się „, głównie oprogramowania komputerowego oraz niektórych technologii na danym rynku, przed ich całkowitym ekonomicznym zużyciem jest coraz krótszy. Kraje słabiej rozwinięte natomiast nie stać na zakup najnowocześniejszych technologii i zmuszone są do odkupywania używanych od krajów bogatszych. Dlatego następnym kryterium podziału leasingu jest kierunek ruchu towarów będących przedmiotem leasingu, który wyróżnia:

- **leasing czynny** - eksport w formie umów leasingowych;
- **leasing bierny** - import w formie umów leasingowych.

Przyjmując za kryterium, czy przedmiotem umowy są rzeczy nowe czy używane:

- **leasing z pierwszej ręki** – obejmuje rzeczy nowe;
- **leasing z drugiej ręki** – obejmuje rzeczy używane.

Ze względu na występujące w umowie leasingowej opcje, można wyróżnić:

- **leasing z opcją zwrotu przedmiotu umowy;**
- **leasing z opcją sprzedaży;**
- **leasing z opcją przedłużenia kontraktu.**

Szczególnie ciekawą i skonstruowaną wyłącznie w przepisach prawa polskiego jest transakcja tenencji. Jej częścią jest leasing tenencyjny, w skład którego wchodzi umowa tenencji oraz użytkowania. **Leasing tenencyjny** jest to oddanie za odpłatnością do użytkowania przedmiotu na podobnych zasadach do leasingu zwrotnego, jednak bez konieczności przeniesienia prawa własności przedmiotu na finansującego. Istnieje jednak prawo do korzystania z rzeczy podmiotowi innemu niż właściciel i leasingodawca. Uczestnikami transakcji tenencji są: właściciel, finansujący, korzystający. Finansujący nabywa prawo do użytkowania rzeczy tenentowej, właściciel otrzymuje od finansującego zapłatę za przedmiot. Następnym krokiem jest zawarcie właściwej umowy leasingu pomiędzy finansującym a korzystającym.

W praktyce niemieckiej często jest ostatnio stosowany **leasing zerowy**. Jest on formą prywatnego leasingu pojazdów mechanicznych. Korzystający po uiszczeniu opłaty specjalnej lub po sprzedaniu swojego starego pojazdu i opłaceniu okresowych rat leasingowych,

otrzymuje do używania na określony czas nowy pojazd, który może stać się jego własnością, jeżeli wyrazi on taką wolę oraz zapłaci wcześniej ustaloną kwotę.²⁷

Jednak nie wszystkie wyżej wymienione rodzaje umów występujące w obrocie gospodarczym krajów wysoko rozwiniętych mieszczą się w polskich ramach prawnych. Niektóre z nich według kodeksu cywilnego jak na przykład tzw. leasing operacyjny są zaliczane do umowy najmu, dzierżawy, sprzedaży na raty bądź sprzedaży pod warunkiem zawieszającym.

Zaskakująca różnorodność umowy leasingu wynika z tego, iż reguluje ona wielorakie, zróżnicowane bardzo istotne zjawiska występujące w obrocie gospodarczym.

II.2. Normy prawne leasingu

Międzynarodowy Komitet Standardów Rachunkowości (IASB) powstał w 1973 roku. Zajmuje się on harmonizacją i standaryzacją zasad rachunkowości w skali światowej. Jednak tworzone przez Komitet normy i wzorce rachunkowości nie są obligatoryjne, tzn. nie ma obowiązku dostosowania krajowych przepisów (norm prawnych) do ich treści. Pełnią one jedynie rolę pomocniczą i powinny być wzorcem przy tworzeniu krajowych przepisów w zakresie rachunkowości. Ich uwzględnienie powinno zapewnić porównywalność sprawozdań finansowych różnych krajów. Tworzone przez ISAC zasady rachunkowości to tzw. IAS²⁸ - Międzynarodowe Standardy Rachunkowości, obecnie jest ich ponad trzydzieści.

Międzynarodowy Standard Rachunkowości (MSR 17) – („Leasing”) definiuje leasing jako umowę, w której leasingodawca w zamian za opłatę (serię opłat) przekazuje leasingobiorcy prawo do użytkowania danego składnika aktywów przez określony czas. Jednak ta definicja ujęta przez IASB²⁹ ujmuje tylko w ogólne ramy klasyfikację umów leasingowych, pozwalając tym samym poszczególnym krajom dostosować je do praktycznych rozwiązań rachunkowości tych państw. MSR 17 reguluje podział umów leasingowych w rachunkowości przyjmując za podstawowe kryterium zakres, w jakim ryzyko i korzyści z tytułu posiadania przedmiotu leasingu przypadają w udziale korzystającemu, a w jakim finansującemu. Było to

²⁷ Ibidem s.29

²⁸ International Accounting Standards – Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (MSR)

²⁹ International Accounting Standards Committee – Komitet Międzynarodowych Standardów Rachunkowości = teraz International Accounting Standards Board - Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości

uzasadnione użyciem zasady przewagi treści ekonomicznej nad formą prawną umowy. Wymienione wcześniej ryzyko może dotyczyć takich sytuacji jak:

- straty spowodowane niewykorzystaniem zdolności produkcyjnych,
- utraty przydatności technicznej przedmiotu leasingu,
- zmiany poziomu osiągalnego zwrotu wynikający z wystąpienia nowej sytuacji ekonomicznej.

Natomiast korzyścią jaką daje leasing, może być oczekiwanie na zysk z funkcjonowania składnika majątku przez ekonomiczny okres użytkowania, bądź oczekiwanie na zysk wynikający ze wzrostu wartości lub realizacji wartości końcowej przedmiotu leasingu.

Zgodnie z MSR 17 wyróżnia się wyłącznie:³⁰

1. **leasing finansowy** (kapitałowy, właściwy) – „jest to umowa leasingowa, na mocy której następuje przeniesienie zasadniczo całego ryzyka i pożytków wynikających z tytułu posiadania aktywów. Ostateczne przeniesienie tytułu prawnego może, lecz nie musi nastąpić.”
2. **leasing operacyjny**, (bieżący) – jest to taka umowa leasingowa, której nie można zaliczyć do umowy leasingu finansowego.

O tym czy dana umowa jest zawarta w trybie leasingu finansowego czy operacyjnego decyduje treść ekonomiczna transakcji, a nie forma umowy. Zaliczenie umowy do leasingu finansowego nastąpi w niżej podanych sytuacjach:

- na podstawie umowy następuje przeniesienie prawa własności do dzierżawionego obiektu, z końcem okresu leasingu na korzystającego;
- okres leasingu powinien być większą częścią ekonomicznego okresu użytkowania przedmiotu leasingu, nawet gdy tytuł prawny nie ulega przeniesieniu;
- leasingobiorca ma prawo do zakupu składnika aktywów po cenie niższej od wartości godziwej ustalonej na dzień, w którym prawo do zakupu składnika będzie mogło być zrealizowane (w chwili rozpoczęcia leasingu jest wystarczająca pewność, iż leasingobiorca z tej możliwości skorzysta);
- wartość bieżąca minimalnych opłat na dzień rozpoczęcia leasingu jest prawie równa łącznej wartości godziwej składnika aktywów;
- przedmiot leasingu ma na tyle specjalistyczny charakter, że tylko korzystający może go używać bez dokonywania większych modyfikacji.

³⁰ Międzynarodowy Standard Rachunkowości 17: "Leasing", International Accounting Standards 1999

Jeśli zaistnieje jedna lub więcej z niżej podanych sytuacji to umowa ta, także zostanie zaliczona do leasingu finansowego:

- korzystającemu przysługuje prawo do wypowiedzenia umowy lecz jest on zobowiązany do pokrycia strat finansującemu z tytułu rozwiązania umowy;
- leasingobiorca może przedłużyć umowę o dodatkowy okres za opłatą znacznie niższą od opłat obowiązujących na rynku;
- zyski lub straty wynikające z wahań wartości godziwej przypisanej do wartości końcowej przypadają leasingobiorcy np. niższa opłata leasingowa.

Jednak najważniejszym źródłem prawa dla umowy leasingu zawieranej w Polsce jest definicja umowy zawarta w kodeksie cywilnym (art. 709¹ – 719¹¹⁸ – Dz.U. z 1964 r. nr 16, poz. 63 z późn. zm., zmiana wynikająca z Dz.U. z 2000 r. nr 74, poz. 857). Kodeks cywilny nie rozróżnia umowy leasingu na leasing operacyjny i finansowy. **Istnieje tylko jedna instytucja leasingu, czyli umowy zwyczajowo zwane leasingiem finansowym.** Umowy zwane natomiast leasingiem operacyjnym, mieszczą się w ramach regulowanych jako umowy: najmu, dzierżawy, użyczenia.

Należy tutaj zaznaczyć autonomię prawa podatkowego i bilansowego od prawa cywilnego, bowiem normy prawa podatkowego realizują inne cele niż normy prawa cywilnego. W prawie bilansowym leasing jest regulowany przez Międzynarodowy Standard Rachunkowości nr 17. Znaczy to tyle, że obowiązuje nas różne klasyfikowanie leasingu dla celów podatkowych oraz bilansowych.

Podatkowe rozwiązania Ministerstwa Finansów są znacznie szersze niż te, które wynikają z uregulowań kodeksu cywilnego. Wyróżnia ono dwa rodzaje leasingu, wywołujące odmienne skutki podatkowe: ze względu na strony, które mają prawo do dokonywania odpisów amortyzacyjnych, oraz długość trwania okresu umowy. Gdy finansujący dokonuje odpisów amortyzacyjnych, opłata leasingowa w całości może być zaliczona w koszty uzyskania przychodu u korzystającego. Po zakończeniu podstawowego okresu umowy finansujący może sprzedać przedmiot leasingu korzystającemu po cenie odbiegającej od wartości rynkowej, jednak nie niższej od tzw. hipotecznej wartości netto. Gdy cena będzie niższa, urząd skarbowy określi tę cenę według ceny rynkowej. W przypadku, gdy odpisów amortyzacyjnych dokonuje korzystający, w koszty podatkowe korzystający będzie mógł zaliczyć tylko odsetkową część opłat i odpisy amortyzacyjne przedmiotu leasingu.

Normatywny okres amortyzacji, to czas, kiedy odpisy amortyzacyjne od środków trwałych (stawki te są określone w wykazie stawek amortyzacyjnych), zrównają się z wartością

początkową przedmiotu. W zależności od rodzaju składników majątkowych zaliczanych do wartości niematerialnych i prawnych wynosi on 24 lub 60 miesięcy.

Suma ustalonych w umowie opłat, pomniejszona o VAT należny, musi być równa co najmniej wartości początkowej przedmiotu, aby umowa mogła być uznana za leasing do celów podatkowych.

II.3. Kalkulacja płatności leasingowych

Umowa leasingu oznacza okresowe korzystanie z cudzego dobra bez konieczności ich zakupu, w zamian za płatności leasingowe, które są ceną płaconą przez leasingobiorcę za użytkowanie obcych aktywów. **Płatności leasingowe** muszą zapewnić finansującemu zwrot wartości przedmiotu i odpowiednie odsetki od tej wartości. Odsetki są stopą zwrotu kapitału leasingobiorcy, zaangażowanego w finansowanie usług leasingowych.

Jednym z podstawowych elementów umowy leasingowej jest harmonogram spłat rat leasingowych i innych opłat. Płatności leasingowe są obliczane z góry za cały czas trwania umowy, a w skład niej wchodzi: „uczciwa” wartość (fair value) przedmiotu umowy - jest to zwrot nakładów poniesionych przez finansującego oraz (oprocentowanie kredytu leasingowego) tzw. opłaty dzierżawne - jest to stopa zwrotu z inwestycji leasingowych.

Kalkulacja płatności dzierżawnych przeprowadzana jest według „zasady pomnażania wartości” kapitałów zaangażowanych w działalności gospodarczej, do jej obliczenia wykorzystuje się rachunek dyskonta. Opłacalna cena sprzedaży usług leasingowych musi zapewnić zwrot zaangażowanych w tej działalności aktywów i przynieść zysk, by go obliczyć należy zastosować poniższy wzór:³¹

$$L = A + O$$

gdzie:

L – wartość płatności leasingowych za cały okres ekonomicznej przydatności aktywów
tzw. „minimalnych opłat leasingowych”;

³¹ M. Gmytrasewicz, „Leasing”, „Problemy rachunkowości” nr 1/2002r

A - wartość godziwa przedmiotu leasingu czyli kwota udzielonego korzystającemu kredytu rzeczowego;

O – oprocentowanie kredytu leasingowego tzw. stopa zwrotu z leasingu.

Procedury ustalania rat płatności są przeprowadzane na podstawie dwóch metod:

- terazniejszej wartości netto kredytu leasingowego tzn. na wykorzystaniu rachunku dyskonta – metoda ta polega na ustaleniu z góry w momencie zawarcia umowy. Ustalenia takie obowiązują obie strony w czasie trwania umowy leasingowej. To oznacza obliczenie terazniejszej wartości przyszłych wpływów z tytułu leasingu, składają się one z jednakowych rat płatności leasingowych i obejmujących cały okres umowy, do jej obliczenia można stosować wzór:³²

$$R_t = C_t : PAD_n^p$$

gdzie:

R_t – rata płatności leasingowej

C_t – wartość przedmiotu leasingu

$$PAD_n^p = (1 + p) * \frac{1 - \frac{1}{(1 + p)^n}}{p}$$

p – roczna stopa dyskontowa

n – liczba lat płatności leasingowych

Kiedy w wysokości rat płatności leasingowych znajdzie się odzwierciedlenie ceny nabycia obiektu na moment zakończenia umowy leasingu, oznacza to, że umowa leasingu

³² Ibidem

zwarta jest z tzw. opcją zakupu. Wtedy dla obliczenia wartości przedmiotu leasingu stosuje się poniższy wzór:³³

$$C_t = (R_t \times PAD_n^p) + (N_t + P_n^p)$$

gdzie:

C – wartość obiektu wyceniona zgodnie z „opcją zakupu”

N- cena sprzedaży/ nabycia obiektu na koniec umowy leasingu

$$P_n^p = \frac{1}{(1 + p)^n}$$

Istnieje jeszcze jedna metoda obliczania płatności leasingowych, do wyliczenia której stosuje się:

- stałą ratę spłaty kredytu leasingowego i zmienne w czasie oprocentowanie tego kredytu. Taki rodzaj kalkulacji chroni finansującego przed ryzykiem związanym ze zjawiskiem inflacji. W umowach często są ujmowane klauzule zmiennych stóp procentowych kredytu leasingowego;
- zmienne, bieżące oprocentowanie kredytu leasingowego.

Gdy w zawieranej umowie znana jest globalna kwota płatności leasingowych i jej podział na raty okresowe oraz podana jest wartość obiektu, to wynika z tego, że oprocentowanie kredytu leasingowego, łącznie za cały okres trwania umowy tkwi w globalnej kwocie płatności leasingowych. Wtedy w celu ustalenia wysokości okresowego (ratalnego) oprocentowania trzeba przeprowadzić obliczenia według poniższego wzoru:³⁴

$$O_t = \frac{WO}{S_n} r_n$$

gdzie:

³³ M. Gmytrasiewicz, K. Szczepański, „Leasing w Polsce”. OLYMPUS, Warszawa 1993 r. s 47

O_t - oprocentowanie zawarte w racie płatności leasingowej

WO – globalna kwota oprocentowania leasingu

S_n - suma rzędu cyfr rocznych

r_n – liczba rat płatności leasingowych

Sumę rzędu cyfr rocznych ustala się na podstawie poniższego wzoru:

$$S_n = \frac{n}{2}(1 + k)$$

gdzie:

n – liczba lat płatności leasingowych

k - liczba rat płatności leasingowych

³⁴ M. Gmytrasiewicz, A. Karmańska, „Rachunkowość finansowa”. DIFIN, Warszawa 1999r.s.117

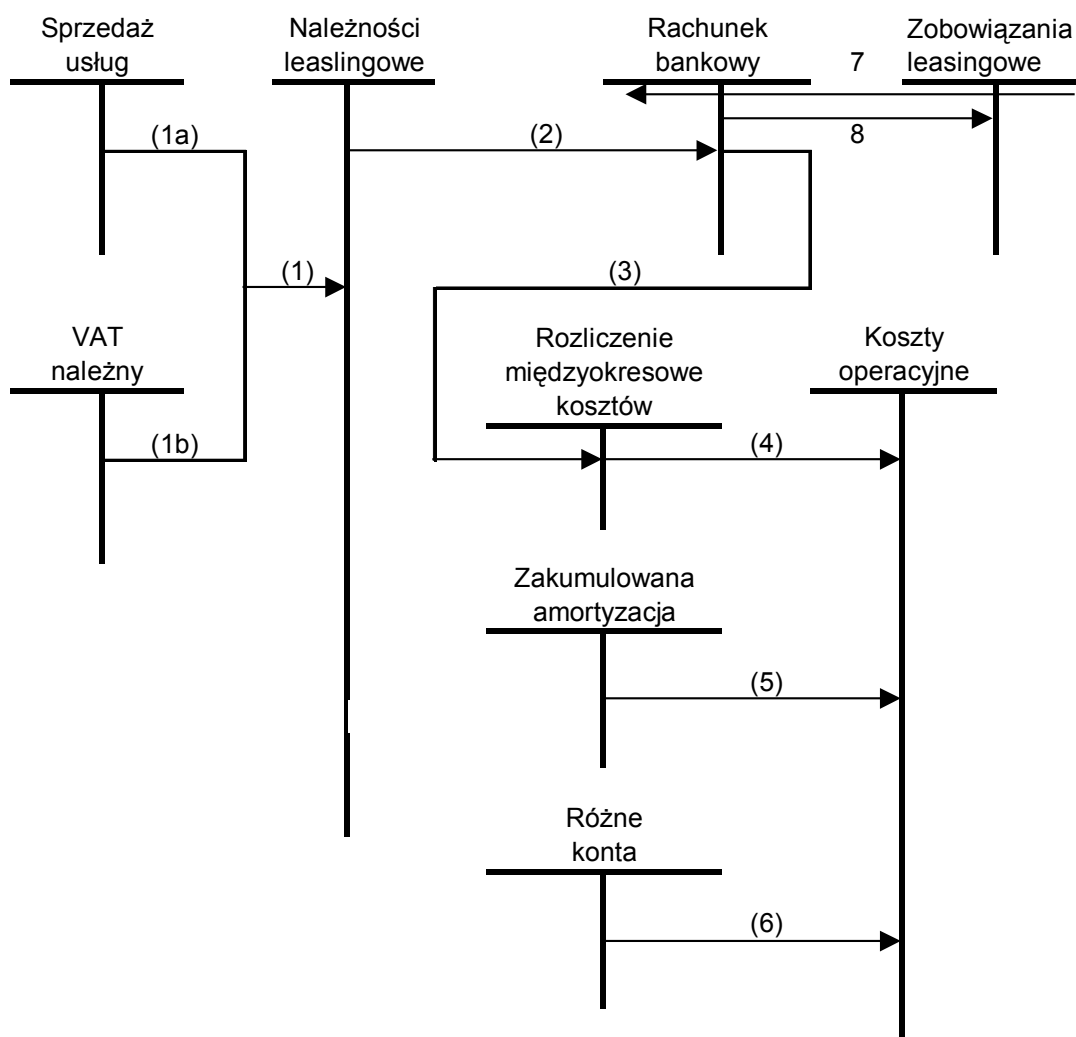
Rozdział III

Ewidencja leasingu

III.1 Leasing operacyjny³⁵

A – Rozpoczęcie leasingu

Księgi Finansującego



³⁵ M. Gmytrasewicz, „Leasing”, op. cit

Objaśnienia:

1. Cykliczne faktury za sprzedaż usług obejmujące:

1a. Ratę płatności leasingowych

1b. Vat należny od sprzedaży usługi

2. Otrzymane raty płatności leasingowych od korzystającego

3. Znaczące bezpośrednie koszty wstępne związane z doprowadzeniem do zawarcia umowy

4. Rozliczenie w/w kosztów proporcjonalnie do czasu trwania umowy

5. Bieżąca amortyzacja wdzierżawionego obiektu

6. Ponoszone koszty remontów i konserwacji dzierżawionego obiektu

7. Otrzymanie kaucji gwarancyjnej od korzystającego

8. Zwrot kaucji gwarancyjnej korzystającemu

UWAGA: Liniowo trzeba pokazywać przychody ze sprzedaży usług, niezależnie od tego jakie są wpływy.

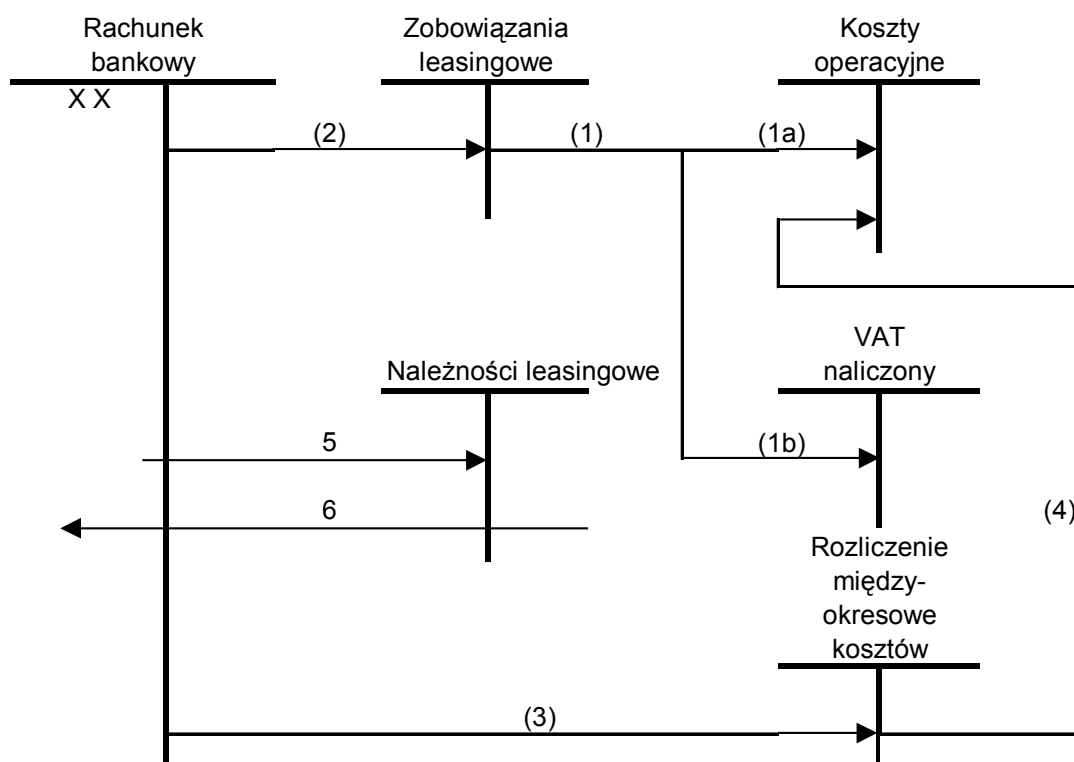


Objaśnienia:

1. Całość otrzymanej opłaty początkowej

2. Liniowa stawka opłaty wstępnej rozliczanej przez cały okres trwania umowy leasingu

Księgi Korzystającego³⁶

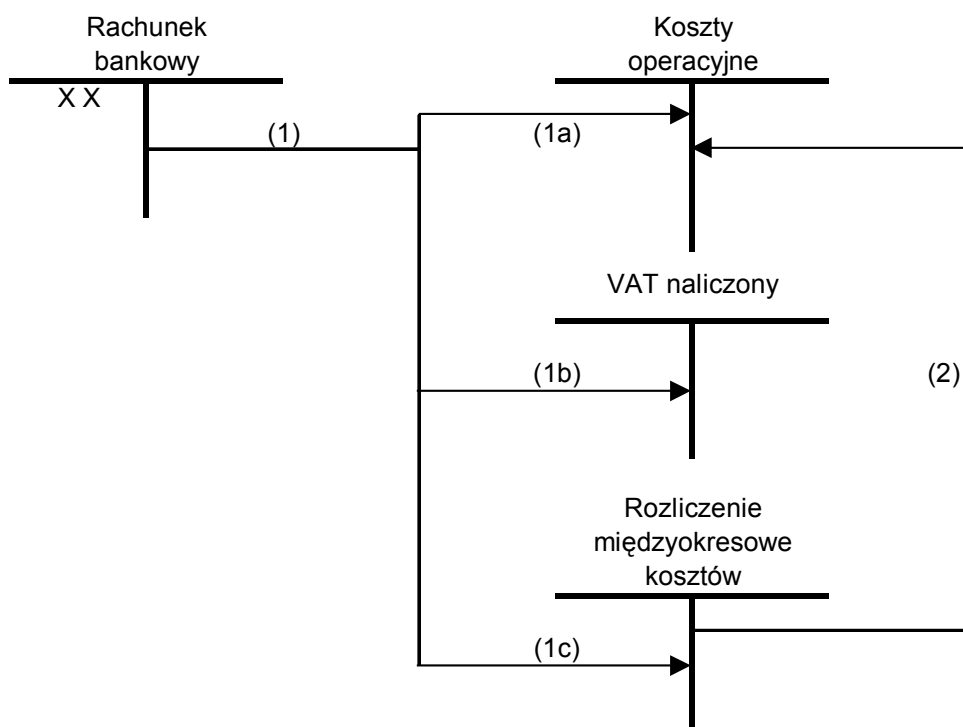


Objaśnienia:

1. Otrzymywane cyklicznie faktury od finansującego zawierające:
 - 1a. Bieżące raty leasingowe
 - 1b. Vat naliczony przy zakupie
2. Cykliczne przelewy na rzecz finansującego za otrzymywane faktury leasingowe
3. Poniesione znaczne koszty bezpośrednio przed zawarciem umowy; jeśli są to kwoty niewielkie, obciążają bezpośrednio koszty podstawowej działalności operacyjnej
4. Liniowo rozliczana przez czas trwania umowy stawka wstępnych kosztów bezpośrednich
5. Przekazanie przez finansującego kaucji gwarancyjnej
6. Zwrot przez finansującego kaucji gwarancyjnej

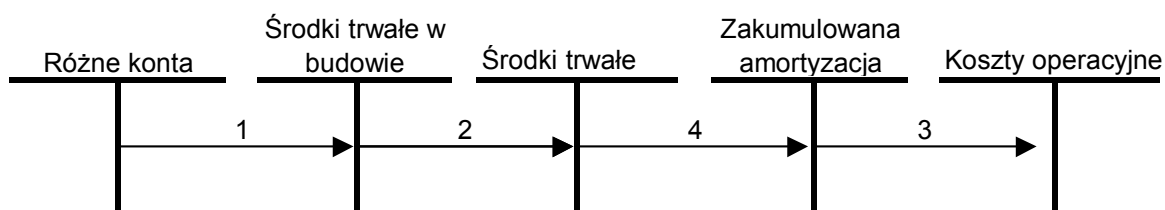
UWAGA: Jeżeli raty nie rozkładają się liniowo, to w koszty trzeba je rozliczać liniowo przez cały czas trwania umowy, niezależnie od rat faktycznie zapłaconych czyli:

³⁶ Ibidem



Objaśnienia:

1. Zapłata finansującemu raty leasingowej:
 - 1a. Część raty leasingowej wynikająca z liniowego rozliczania kosztów,
 - 1b. Vat naliczony,
 - 1c. Pozostała część raty leasingowej
2. Rozliczenie raty proporcjonalnie do czasu trwania umowy



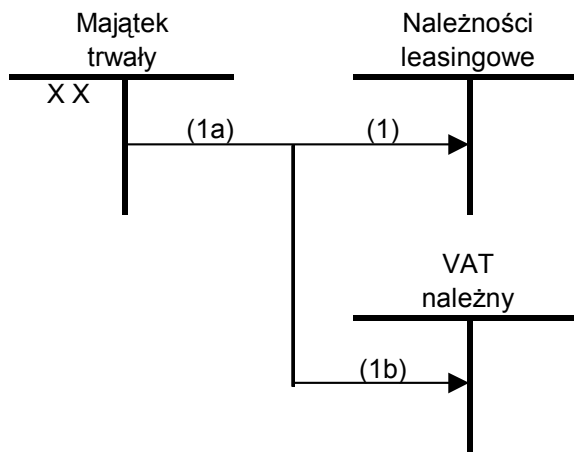
Objaśnienia:

1. Poniesione koszty adaptacji przejętego w leasing obiektu
2. Zakończenie prac adaptacyjnych
3. Bieżąca amortyzacja obiektu, liniowa przez cały okres umowy leasingu
4. Likwidacja obiektu środków trwałych całkowicie zamortyzowanych w momencie zakończenia umowy leasingu

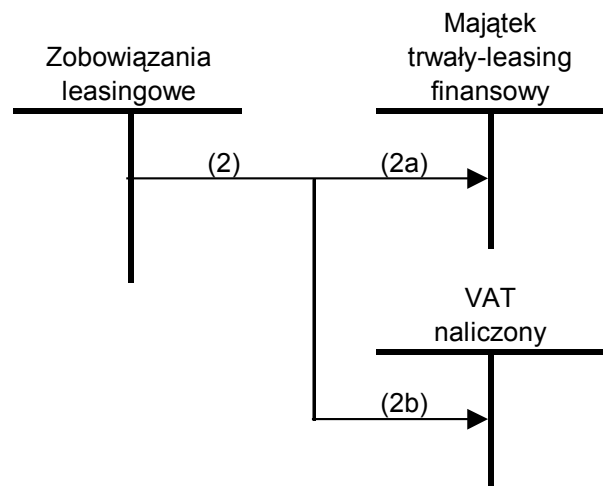
III.2 Leasing finansowy

A- Moment rozpoczęcia leasingu³⁷

Księgi Finansującego



Księgi Korzystającego



Ewidencja pozabilansowa



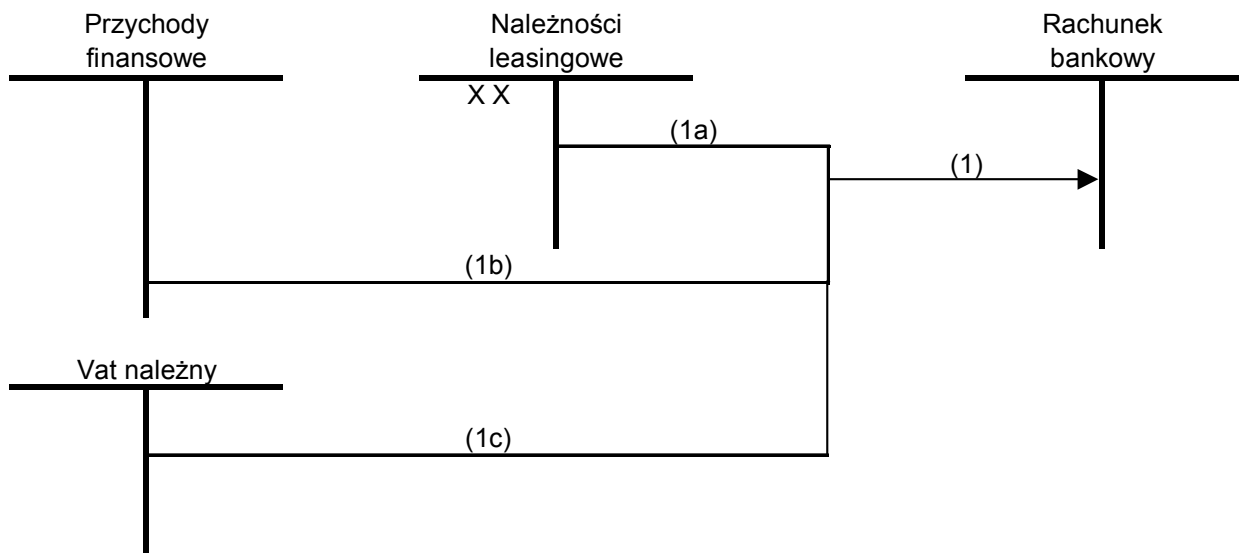
³⁷ Ibidem

Objaśnienia:

1. Wartość godziwa czyli cena, która jest możliwa do przyjęcia przez obie strony transakcji w warunkach rynkowych przy założeniu, że są one dobrze poinformowane i nie są ze sobą powiązane
 - 1a – Należność leasingowa netto
 - 1b – Vat należny
2. Wartość godziwa przedmiotu
 - 2a – Należność leasingowa netto
 - 2b – Vat należny

B- Czas trwania leasingu³⁸

Księgi Finansującego

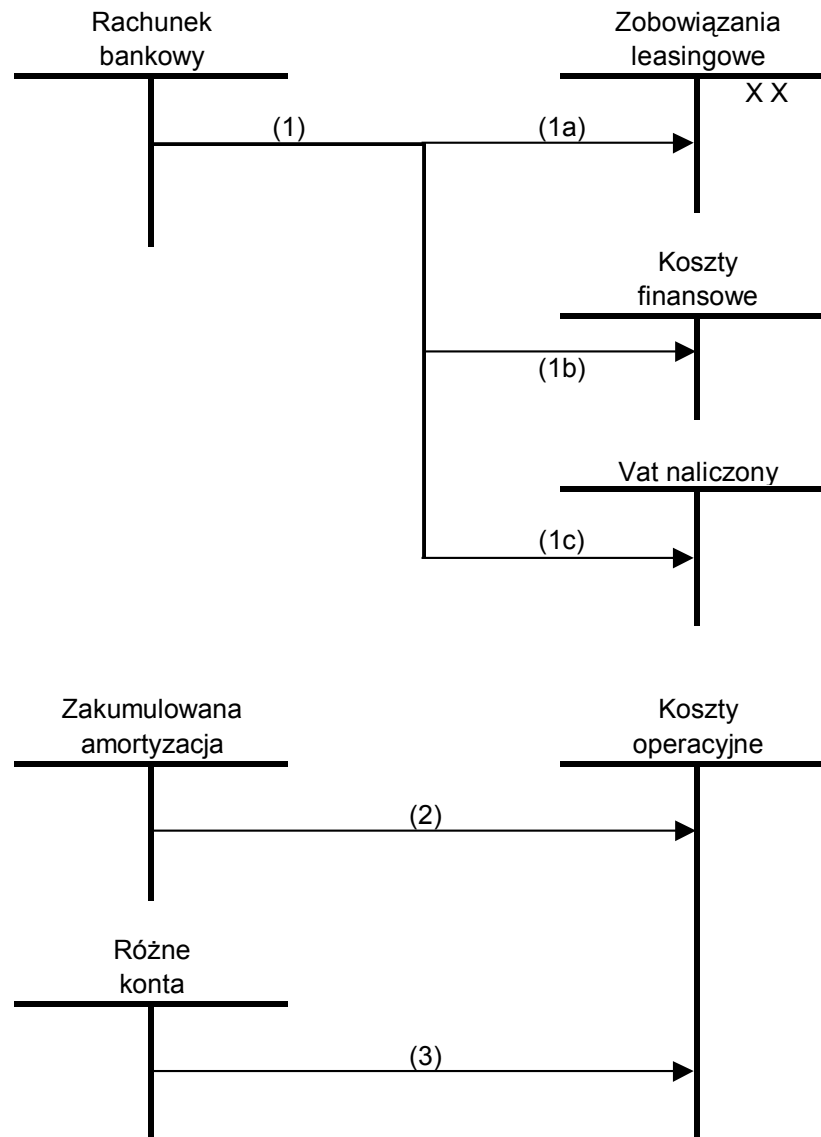


Objaśnienia:

1. Otrzymanie raty płatności leasingowych:
 - 1a. Rata kapitałowa
 - 1b. Odsetki od niezapłaconego kredytu
 - 1c. Vat należny od sprzedaży

³⁸ Ibidem

Księgi Korzystającego



Objaśnienia:

1. Przekazanie finansującemu raty leasingowej składającej się z:
 - 1a. Raty kapitałowej
 - 1b. Raty odsetek od niespłaconego kredytu rzeczowego
 - 1c. Vat naliczony przy zakupie
 2. Bieżąca amortyzacja dzierżawionych obiektów(gdy korzystający nie ma pewności, czy nabędzie tytuł własności do obiektu to w takim przypadku okres amortyzowania jest równy
-

okresowi trwania umowy jest on krótszy od okresu użytkowania obiektu

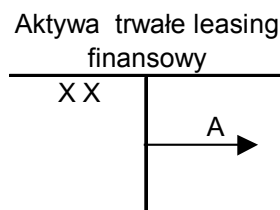
3. Dodatkowe koszty związane z przedmiotem umowy np. konserwacja, obowiązkowe ubezpiec.

C- Zakończenie umowy leasingu ³⁹

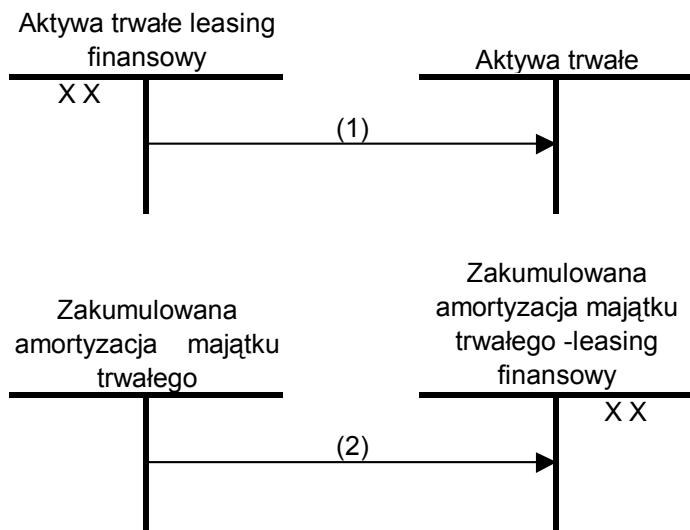
- W wersji „bez dopłaty”

Finansujący

tylko ewidencja
pozabilansowa



Korzystający



Objaśnienia:

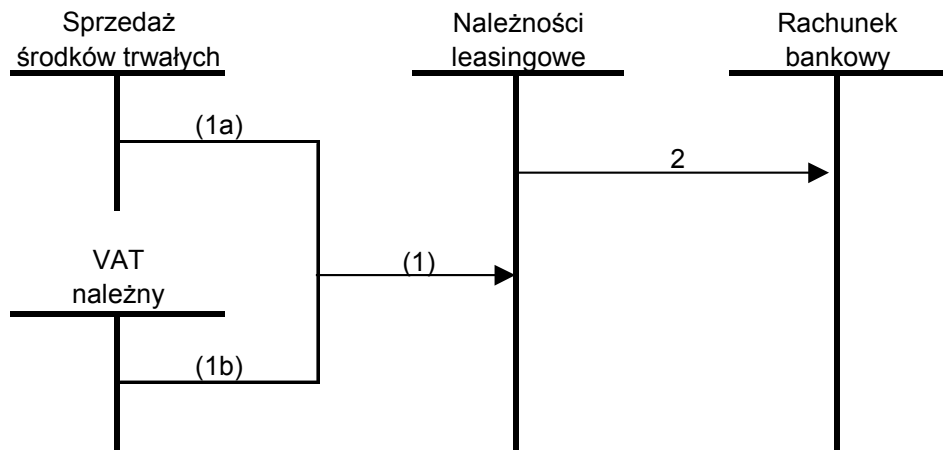
A. – wyksięgowanie wartości obiektu leasingu w momencie przejęcia go przez korzystającego

1. Wartość godziwa przedmiotu przyjętego na własność po zakończeniu umowy leasingu

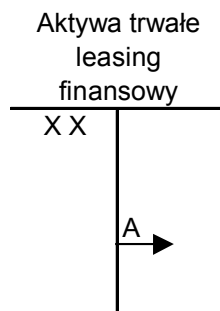
2. Zakumulowana amortyzacja obiektu przyjętego na własność

- W wersji „sprzedaż za symboliczną złotówkę”⁴⁰

Finansujący



Ewidencja pozabilansowa



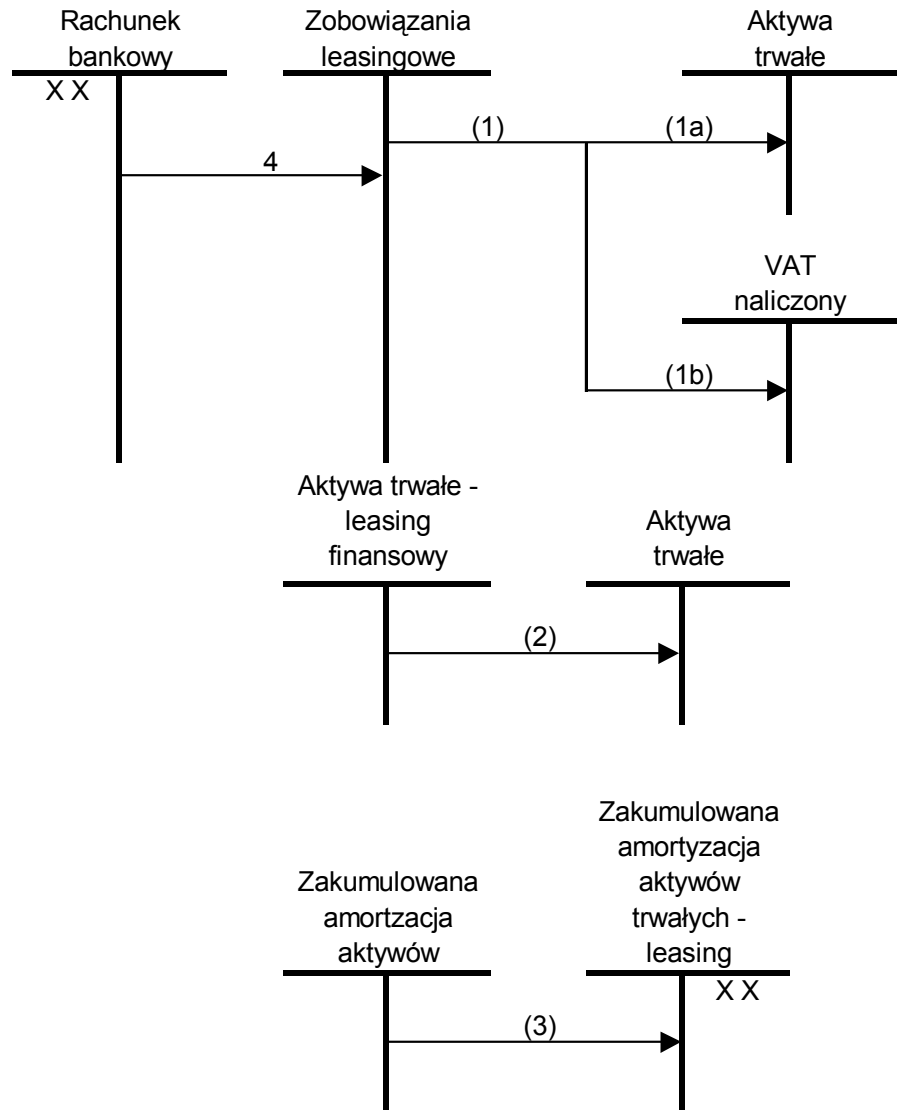
Objaśnienia:

1. Dodatkowa faktura sprzedażna
 - 1a. Cena sprzedaży przedmiotu leasingu
 - 1b. Należny podatek od towarów i usług
2. Otrzymanie wpłaty od korzystającego za fakturę sprzedażną
- A. Wyksięgowanie wartości przedmiotu leasingu

³⁹ Ibidem

⁴⁰ Ibidem

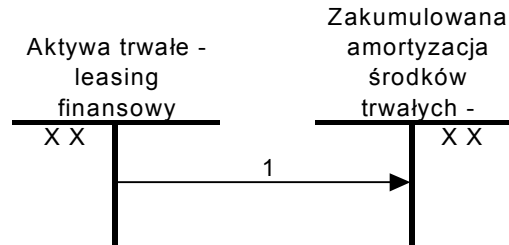
- W wersji „sprzedaż za symboliczną złotówkę”
W księgach korzystającego



Objaśnienia:

1. Dodatkowa faktura zakupu
 - 1a. Cena sprzedaży przedmiotu umowy
 - 1b. Vat naliczony
2. Wartość początkowa przedmiotu umowy
3. Zakumulowana amortyzacja obiektu przyjętego na własność
4. Zapłata finansującemu za fakturę

Przekazanie przedmiotu leasingu przez korzystającego



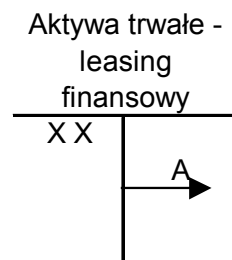
Objaśnienia:

1. Wartość początkowa całkowicie zamortyzowanego obiektu przekazanego finansującemu

Przejęcie obiektu przez finansującego⁴¹



Ewidencja pozabilansowa

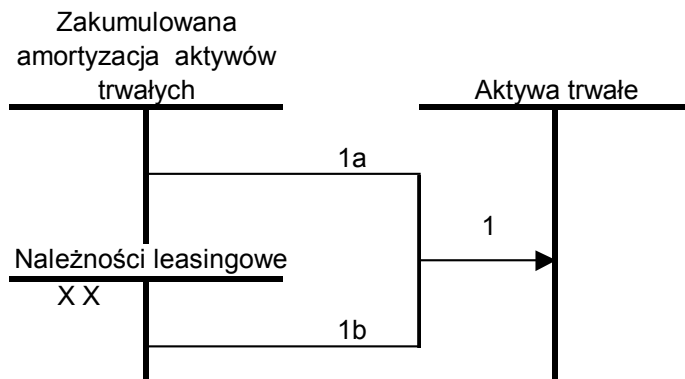


Objaśnienia:

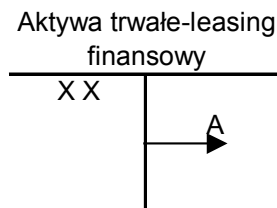
1. Wartość początkowa całkowicie zamortyzowanego obiektu zwróconego przez korzystającego
- A. Wyksięgowanie wartości początkowej przyjętego obiektu

Przejęcie obiektu przez finansującego ze znaczną wartością księgową netto

Finansujący



Ewidencja pozabilansowa

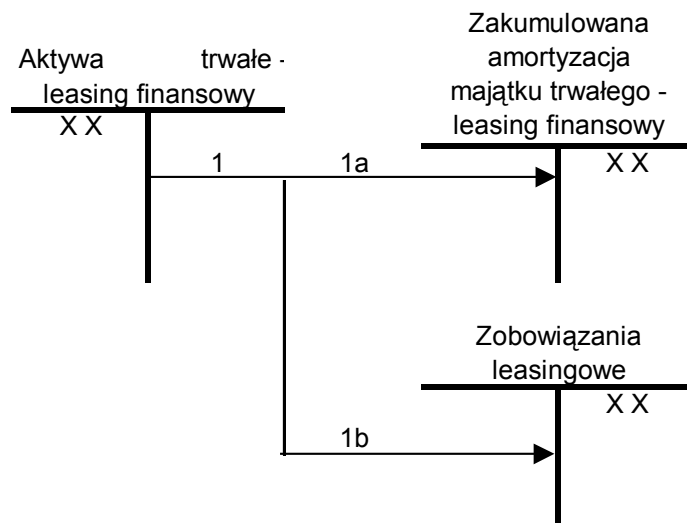


Objaśnienia:

1. Wartość początkowa zwróconego przez korzystającego obiektu:
 - 1a. Dotychczasowe zużycie obiektu
 - 1b. Wartość bieżąca przejętego obiektu
 - A. Wyksięgowanie wartości początkowej obiektu przyjętego do ewidencji bilansowej

⁴¹ Ibidem

Przekazanie przez korzystającego obiektu ze znaczną wartością księgową netto



Objaśnienia:

1. Wartość początkowa obiektu przekazanego właścicielowi po zakończeniu leasingu:
 - 1a. Dotychczasowe umorzenie obiektu
 - 1b. Wartość bieżąca przekazanego obiektu

III.3. Leasing w sprawozdaniach finansowych

Zakres informacji jakie powinny zawierać sprawozdania finansowe określają krajowe normy rachunkowości oraz MSR 17 „Leasing”.

W leasingu finansowym korzystający powinien ująć w bilansie jako aktywa i pasywa w wysokości wartości godziwej przedmiotu, bądź w kwotach równych wartości bieżącej minimalnych opłat leasingowych, w przypadku, gdy jest ona niższa od wartości godziwej.

W pasywach należy ująć jako zobowiązania leasingowe (zobowiązanie do zapłaty przyszłych opłat leasingowych), które podlegają podziałowi na zobowiązania krótkoterminowe i długoterminowe. W aktywach zaś wartość użytkowanego przedmiotu wykazuje się jako określoną pozycję aktywów trwałych. Nie uwzględnienie w bilansie korzystającego leasingu finansowego powoduje, że wysokość aktywów oraz poziom zobowiązań są zaniżone z czego wynika zniekształcenie wskaźników ekonomicznych.

W rachunku zysków i strat korzystający wykazuje w segmencie działalności operacyjnej – bieżącą amortyzację przedmiotu leasingu i inne obowiązkowe koszty związane z użytkowanym obiektem oraz bieżące oprocentowanie kredytu leasingowego (w segmencie działalności finansowej). Suma kosztów amortyzacji składnika aktywów i kosztów finansowych w poszczególnych okresach obrotowych rzadko równa jest sumie opłat leasingowych płatnych w danym okresie, dlatego też nie należy ujmować w rachunku zysków i strat opłat leasingowych. Zasady amortyzacji przedmiotów leasingu powinny być tożsame z zasadami stosowanymi przy amortyzacji własnych aktywów, a sposób naliczenia amortyzacji powinien być zgodny z MSR 4 „Amortyzacja” i MSR 16 „Rzeczowy majątek trwały”. Dla określenia czy nastąpiła utrata wartości bilansowej stosuje się MSR dotyczący utraty wartości aktywów. Korzystający powinien spełnić wymagania MSR 32 „Instrumenty finansowe: ujawnienie i prezentacja”, oprócz tego musi przedstawić wiele innych danych pozabilansowych dotyczących leasingu: „wartość bilansowa netto na dzień bilansowy dla każdej grupy aktywów; uzgodnienie różnicy pomiędzy łączną kwotą opłat minimalnych leasingowych na dzień bilansowy a ich wartością bieżącą (poza tym winien przedstawić łączną kwotę minimalnych opłat leasingowych na dzień bilansowy oraz ich wartość bieżącą, płatnych w każdym z poniższych okresów: do roku, od roku do pięciu lat, powyżej pięciu lat);

Warunkowe opłaty leasingowe ujęte w przychodach danego okresu obrotowego; ustaloną na dzień bilansowy sumę przyszłych minimalnych opłat subleasingowych, których uzyskania przewiduje się z tytułu nieodwołalnych umów subleasingowych; ogólny opis

ważniejszych postanowień zawartych przez leasingobiorcę czyli: podstawę ustalania kwot warunkowych opłat leasingowych, istnienie i warunki przedłużenia umowy lub wykorzystania możliwości zakupu oraz postanowień dot. podwyższenia ceny, ograniczenia wynikające z postanowień umowy leasingowej np. dot. dodatkowego zadłużenia czy dodatkowych umów leasingowych”.⁴²

W leasingu operacyjnym korzystający, bieżące raty płatności leasingowych ujmuje jako koszty działalności operacyjnej w rachunku zysków i strat metodą liniową przez okres trwania umowy. Oprócz warunków wyznaczonych w MSR 32 „Instrumenty finansowe: ujawnienie i prezentacja”, korzystający winien podać inne pozabilansowe dane dot. leasingu operacyjnego: „łączną kwotą przyszłych minimalnych opłat z tytułu nie odwoływalnego leasingu operacyjnego, płatnych w każdym z poniższych okresów: do roku, od roku do pięciu lat, powyżej pięciu lat; ustaloną na dzień bilansowy sumę przyszłych minimalnych opłat subleasingowych, których uzyskania przewiduje się z tytułu nie odwoływalnych umów subleasingowych; opłaty leasingowe i subleasingowe ujęte w przychodach danego okresu; ogólny opis ważniejszych postanowień zawartych przez leasingobiorcę umów leasingowych, który powinien zawierać (podstawę ustalania kwot warunkowych opłat leasingowych), istnienie i warunki przedłużenia umowy lub wykorzystania możliwości zakupu oraz klauzul dot. indeksacji cen, ograniczenia wynikające z postanowień umowy leasingowej np. dot. dywidend, dodatkowego zadłużenia czy dodatkowych umów leasingowych.

W sprawozdaniach **finansującego leasing finansowy** powinien się przedstawiać następująco: aktywa oddane w leasing finansowy w bilansie należy ująć jako należności, które podlegają podziałowi na: należności krótkoterminowe (aktywa obrotowe) i należności długoterminowe (aktywa trwałe) w wysokości inwestycji leasingowej netto. W rachunku zysków i strat ujawnia się w segmencie działalności finansowej – bieżące oprocentowanie kredytu leasingowego, traktowane jako przychody finansowe. W leasingu finansowym, wstępne koszty bezpośrednie można ująć w ciężar kosztów rachunku zysku i strat od razu lub rozkładać je w czasie przez okres trwania umowy leasingu. Finansujący będący producentem lub pośrednikiem zobowiązany jest ująć w rachunku zysków i strat, leasing finansowy jako zwykłą sprzedaż, a koszty bezpośrednie nie mogą być zaliczane w koszty w rachunku zysków i strat w momencie rozpoczęcia leasingu. Leasingodawcy winni spełnić warunki MSR 32 i ujawnić inne pozabilansowe dane: „uzgodnienie ustalonej na dzień bilansowy różnicy pomiędzy łączną kwotą inwestycji leasingowej brutto a wartością bieżącą minimalnych

⁴² M.P. Żyrek, „Leasing...”, op. cit., s.245

opłat leasingowych należnych na dany dzień bilansowy. Ponadto jednostka powinna ujawniać łączną kwotę inwestycji leasingowej brutto i wartość bieżącą minimalnych opłat leasingowych należnych na dzień bilansowy, dla każdego z poniższych okresów: do roku, od roku do pięciu lat, powyżej pięciu lat; nie zrealizowane przychody finansowe; nie gwarantowane wartości końcowe przypadające leasingodawcy; łączne rezerwy na nieściągalne należności z tytułu minimalnych opłat leasingowych; warunkowe opłaty leasingowe ujęte w rachunku zysków i strat; ogólny opis ważniejszych postanowień zawartych przez leasingodawcę umów leasingowych.^{»43}

W umowie leasingu operacyjnego finansujący ujmuje przychody z tego tytułu w przychody operacyjne metodą liniową przez okres trwania umowy lub innej systematycznej metody, która lepiej ilustruje zmniejszania się korzyści czerpanych ze składnika aktywów oddanego w używanie. Koszty wraz z amortyzacją obciążają koszty w rachunku zysków i strat. Amortyzowanie przedmiotu leasingu powinno przebiegać zgodnie z postanowieniami MSR 4 „Amortyzacja” i MSR 16 „Rzeczowy majątek trwały”. Producent lub pośrednik pełniący jednocześnie rolę finansującego nie ujmuje natomiast żadnych zysków ze sprzedaży, ponieważ nie jest on tożsamy ze sprzedażą. Finansujący powinien spełnić wytyczne ujęte w MSR 32 „Instrumenty finansowe: ujawnienie i prezentacja”, oprócz tego musi przedstawić inne dane: „dla każdej grupy aktywów ustalone na dzień bilansowy: wartość bilansową brutto; umorzenie oraz łączne odpisy aktualizacyjne z tytułu utraty wartości aktywów: kwotę amortyzacji ujętą w rachunku zysków i strat danego okresu, odpisy aktualizacyjne z tytułu utraty wartości ujęte w rachunku zysków i strat danego okresu, odpisy z tytułu utraty wartości odwrócone w rachunku zysków i strat danego okresu; przyszłe minimalne opłaty leasingowe z tytułu nieodwołalnego leasingu operacyjnego – łączna kwota oraz w podziale na poniższe okresy: do roku, od roku do pięciu lat, powyżej pięciu lat; łączne kwoty warunkowych opłat leasingowych ujętą w rachunku zysków i strat; ogólny opis ważniejszych postanowień zawartych przez leasingobiorcę umów leasingowych.”^{»44}

MSR 17 reguluje również leasing zwrotny; gdy ma on charakter leasingu finansowego, to część kwoty przychodów przekraczająca wartość bilansową przedmiotu umowy winna być rozliczona w czasie trwania umowy. Jednak, gdy leasing zwrotny można charakter leasingu operacyjnego i gdy transakcja została zawarta w cenach odpowiadających wartości godziwej to należy ująć od razu zyski i straty, tak samo należy postąpić w przypadku gdy cena sprzedaży jest niższa od wartości godziwej. W przypadku gdy cena sprzedaży przewyższa wartość

⁴³ Ibidem s. 245

⁴⁴ Ibidem s. 251

godziwą, to różnicę tych kwot należy rozliczać w czasie i uznawać przez okres przewidywanego użytkowania przedmiotu. Dobra będące przedmiotem umowy leasingu są rzadko ujmowane w bilansie, jak również zobowiązania z niej wynikające, w wyniku czego korzystniej kształtują się niektóre relacje pozycji bilansu, zwiększają one równocześnie zdolność kredytową przedsiębiorstwa. W porównaniu z zakupem na kredyt aktywa, pasywa i suma bilansowa są niższe, może przynosić to korzyść przy pobieżnych prezentacjach.

Rozdział IV

Obciążenia podatkowe a umowa leasingu

IV.1. Podatek VAT a umowa leasingu.

Konstrukcja podatku od towarów i usług VAT (z ang. Value Added Tax) oparta jest na mechanizmie obciążenia podatkiem ostatecznego nabywcy, który zakupił towar na własne potrzeby. Podatnik dokonując dostawy towarów lub świadczenia usług zobowiązany jest z jednej strony odprowadzić podatek VAT należny do Urzędu Skarbowego z drugiej zaś strony posiada również prawo do pomniejszenia podatku należnego o podatek naliczony czyli, taki którym został obciążony przy nabyciu towarów lub usług prócz wartości nabywanych dóbr.

Prawo do pomniejszenia podatku należnego o kwotę podatku naliczonego przysługuje podatnikowi tylko w takim zakresie, w jakim towary bądź usługi są wykorzystywane do wykonywania czynności podlegających opodatkowaniu podatkiem VAT.

Gdy kwota podatku naliczonego jest w okresie rozliczeniowym wyższa od kwoty podatku należnego podatnik ma możliwość obniżenia o tę różnicę kwoty podatku należnego za następne okresy lub zwrot różnicy na rachunek bankowy.

Do polskiego systemu prawa podatkowego ustawą z dnia 05 stycznia 1993r. wprowadzono podatek pośredni VAT. Ale dopiero w 2001r. pojawiły się w ustawie pierwsze regulacje związane z pojęciem leasingu. Przed rokiem 2001 umowy leasingu zaliczane były do kategorii: „odpłatnego użytkowania” lub „usługi o podobnym charakterze do usług najmu lub dzierżawy”⁴⁵

Dla leasingodawcy podatek VAT to podatek należny i rozliczany jest na zasadach ogólnych ustawy w związku z tym dla leasingobiorcy podatek VAT jest podatkiem naliczonym. Jeśli zaś korzystający nie podlega ustawie o VAT, podatek naliczony jest jego kosztem uzyskania przychodu.⁴⁶

Zgodnie z przepisami ustawy o podatku VAT obowiązującymi do 14.02.2002 r. obowiązek podatkowy powstawał w momencie wydania rzeczy lub wystawienia faktury.

⁴⁵ M. Gołda, „Leasing” Difin, Warszawa 2002r. s.126

Podatek VAT opłacany był jednorazowo od całej transakcji przy pierwszej płatności. Na kolejnych fakturach VAT widniała już tylko wartość netto opłaty oraz adnotacja, że podatek VAT został uregulowany. Finansujący traktował kwotę podatku VAT z pierwszej faktury jako podatek należny, od którego odpisuje VAT naliczony przy zakupie.

Natomiast umowa o charakterze leasingu operacyjnego traktowana była przez przepisy dot. VAT na zasadach takich samych jak umowy najmu bądź dzierżawy. Obowiązek podatkowy u leasingodawcy powstawał w chwili otrzymania części lub całości zapłaty. Nawet wtedy gdy leasingobiorca spóźniał się z płatnością leasingodawca zobowiązany był do wystawienia faktury VAT i jednocześnie do obciążenia się podatkiem należnym. Podatek VAT stanowił dla finansującego podatek należny i rozliczany był na zasadach ogólnych ustawy.

W nowelizacji ustawy o VAT obowiązującej od 15.02.2002 r. wszystkie umowy leasingu zaliczane były na zasadach takich jak dotychczasowe umowy leasingu operacyjnego – tzn. z tytułu świadczenia w kraju usług leasingu obowiązek podatkowy VAT powstaje z chwilą otrzymania całości lub części zapłaty, nie później jednak niż z upływem terminu płatności.

IV.2. Nowe regulacje podatku VAT po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej wymogło zmiany legislacyjne w wielu dziedzinach, jak również w podatku od towarów i usług VAT.

Ustawą z dnia 11 marca 2004r. O Podatku od Towarów i Usług uregulowano zarówno: odpłatną dostawę towarów jak i odpłatne świadczenie usług na terytorium Polski.

Wydanie towarów na podstawie umowy dzierżawy, najmu, leasingu lub innej umowy o podobnym charakterze zawartej na czas określony lub umowy sprzedaży na warunkach odroczonej płatności, jeżeli umowa przewiduje, że w następstwie normalnych zdarzeń

⁴⁶ M. Tuszyński- Umowy leasingu: Rachunkowość, a podatki.- „Rachunkowość” nr 7 i 8 z 2002r.

przewidzianych tą umową lub z chwilą zapłaty ostatniej raty prawo własności zostanie przeniesione.⁴⁷

W/w wymogi spełnia tylko leasing finansowy i ustawa klasyfikuje go jako dostawę towarów.

Towary to z myśl ustawy rzeczy ruchome, jak również wszelkie postacie energii, budynki i budowle lub ich część, będące przedmiotem czynności podlegających opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług, które są wymienione w klasyfikacjach wydanych na podstawie przepisów statystyce publicznej, a także grunty.⁴⁸

Przez umowy dzierżawy, najmu, leasingu lub innej umowy o podobnym charakterze rozumie się umowy w wyniku których, zgodnie z przepisami o podatku dochodowym, odpisów amortyzacyjnych dokonuje korzystający oraz umowy leasingu w rozumieniu tych przepisów, których przedmiotami są grunty.

W ustawie leasing operacyjny traktowany jest na równi ze świadczeniem usług, ponieważ w myśl ustawy czego nie możemy zakwalifikować jako dostawy towarów należy uznać jako świadczenie usług. Z chwilą otrzymania części lub całości zapłaty występuje obowiązek podatkowy jednak nie później niż z upływem terminu płatności określonego w umowie leasingu lub w fakturze VAT. Jako miejscem świadczenia usług zazwyczaj traktuje się siedzibę finansującego lub stałe miejsce prowadzenia działalności ewentualnie miejsce zamieszkania.

Natomiast jeśli umowa dotyczy rzeczy ruchomych innych niż środki transportu i usługa jest świadczona poza terytorium Polski to jako miejsce świadczenia usługi należy uznać siedzibę korzystającego lub stałe miejsce prowadzenia działalności ewentualnie miejsce zamieszkania.

W zależności od rodzaju leasingu opodatkowaniu może podlegać, w leasingu operacyjnym, wysokość poszczególnych rat leasingowych w chwili ich zapłaty lub cała kwota wynikająca z umowy w leasingu finansowym.

⁴⁷ Dz.U. z 2004r. Nr 54 poz.535

⁴⁸ Ibidem

Zasada ogólną jest prawo do odliczenia podatku VAT w miesiącu otrzymania faktury lub dokumentu celnego, jeżeli podatnik nie dokona odliczenia w tym terminie ma prawo do odliczeń jeszcze w deklaracji za następny okres rozliczeniowy.⁴⁹

W leasingu operacyjnym wysokość podatku wykazanej w fakturze wystawionej przez finansującego tytułem świadczenia usług leasingu pomniejszy podatek należny korzystającego za okres, w którym powstał obowiązek podatkowy u finansującego, zakładając, że przedmiot umowy leasingu jest wykorzystywany dla celów prowadzenia działalności opodatkowanej podatkiem od towarów i usług, a ustawa nie ogranicza tego prawa.

W leasingu finansowym natomiast, odliczenie podatku VAT przez korzystającego w przypadku nabycia środków trwałych termin ulega skróceniu do 60 dni od złożenia rozliczenia przez podatnika.

Podstawą opodatkowania w leasingu finansowym jest obrót tzn. kwota podatku należnego pomniejszona o kwotę podatku naliczonego.

Obrót to w leasingu finansowym to m.in.:

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

W leasingu finansowym w momencie powstania obowiązku podatkowego z tytułu leasingu, opodatkowaniu podlega cała wartość świadczenia jaką finansujący ma otrzymać w związku z zawarciem umowy leasingu.

⁴⁹ P. Trybała „Leasing Poradnik Przedsiębiorcy” -Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Radom 2004r. s.46

*LEASING JAKO
ODPŁATNE ŚWIADCZENIE USŁUG
LUB DOSTAWA TOWARÓW*

<i>LEASING</i>	<i>FINANSOWY</i>	<i>OPERACYJNY</i>
<i>KWALIFIKACJA DLA CELÓW PODATKU VAT</i>	ODPŁATNA DOSTAWA TOWARÓW	ODPŁATNE ŚWIADCZENIE USŁUG
<i>OBOWIĄZEK PODATKOWY</i>	Z CHWILĄ WYSTAWIENIA FAKTURY NIE PÓŹNIEJ NIŻ SIÓDMEGO DNIA LICZĄC OD DNIA WYDANIA TOWARU	OTRZYMANIE CAŁOŚCI LUB CZĘŚCI ZAPŁATY, NIE PÓŹNIEJ JEDNAK NIŻ Z UPŁYWEM TERMINU PŁATNOŚCI OKREŚLONEGO W UMOWIE LUB NA FAKTURZE
<i>PODSTAWA OPODATKOWANIA</i>	CAŁOŚĆ KWOTY NALEŻNYCH WYNIKAJĄCYCH Z UMOWY - FAKTURA WYSTAWIONA PRZEZ FINANSUJĄCEGO POWINNA ZAWIERAĆ PODATEK NALEŻNY OD CAŁOŚCI ŚWIADCZENIA	KWOTA NALEŻNA ZA KAŻDY OKRES ROZLICZENIOWY ZGODNIE Z HARMONOGRAMEM

Tabela 4 ⁵⁰

W przypadku opodatkowania leasingu samochodów mają tu zastosowanie ogólne zasady opodatkowania VAT, jednak jeśli chodzi o odliczenia podatkowe jest to sprawa bardziej złożona. Z dniem 22 sierpnia 2005r. zaczęła obowiązywać znowelizowana ustawa, która zmieniła ograniczenia jeśli chodzi o odliczenia dotyczące samochodów oddanych w leasing oraz innych pojazdów samochodowych o dopuszczalnej masie całkowitej nieprzekraczającej 3,5 tony. Korzystający użytkujący w/w pojazdy ma prawo do odliczenia 60% kwoty podatku naliczonego VAT od czynszu lub pozostałych płatności wynikających z umowy udokumentowanych fakturą VAT, jednak suma tych kwot w okresie trwania całej umowy nie może przekroczyć kwoty 6000 zł suma ta odnosi się do jednego samochodu, pojazdu.

Ograniczenia w odliczaniu podatku VAT naliczonego nie dotyczą podmiotów zajmujących się sprzedażą samochodów, a także firm leasingowych, które mogą odliczać pełną

⁵⁰ P. Trybała „Leasing Poradnik Przedsiębiorcy” -Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Radom 2004r. s.45

kwotę podatku VAT naliczonego zgodnie z art. 86 ust. 4 pod warunkiem przeznaczenia samochodu wyłącznie na cele umów leasingu, najmu, dzierżawy itp. na okres sześciu miesięcy.

Wcześniej do dnia 22 sierpnia 2005r. obowiązywała zasada, że przy nabywaniu samochodów osobowych oraz innych pojazdów samochodowych o dopuszczalnej ładowności mniejszej niż określona według wzoru:

$$D\text{Ł} = 357 \text{ kg} + n \times 68 \text{ kg}$$

gdzie:

DŁ- oznacza dopuszczalną ładowność

n- oznacza ilość miejsc (siedzeń) łącznie z miejscem dla kierowcy

kwota podatku naliczonego stanowi 50% kwoty podatku określonej w fakturze lub kwoty podatku należnego z tytułu wewnątrzwspólnotowego nabycia towarów lub kwoty podatku należnego od dostawy towarów, dla której podatnikiem jest ich nabywca – nie więcej jednak niż 5000 zł.⁵¹

Jeśli jednak umowa była zawarta przed dniem 01.06.2005r. i została zarejestrowana w urzędzie skarbowym do 15.06.2005r. podatnik ma prawo do odliczenia podatku na dotychczasowych zasadach. Należy więc porównać wysokość odliczeń VAT wg starych i nowych przepisów i wybrać bardziej opłacalną wersję.

⁵¹ Dz.U. z 2000r. Nr 54 z późn. zmianami

IV.3. Regulacje umowy leasingu w ustawie o podatku dochodowym

Aktualnie obowiązujące ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych i prawnych od 01.10.2001 r. określają zakres przedmiotowy umowy leasingu:

a) środki trwale podlegające amortyzacji:

- budynki lokale oraz budowle;
- maszyny urządzenia i środki transportu;
- zespoły komputerowe;
- inne przedmioty i rzeczy ruchome

b) wartości niematerialne i prawne:

- prawa do lokalu;
- prawa autorskie i pokrewne prawa majątkowe;
- oprogramowania;
- licencje;
- prawa do wynalazków, patentów, znaków towarowych, wzorów użytkowych i wzorów zdobniczych;
- know-how.

c) grunty - są specyficznym przedmiotem leasingu, ponieważ nie dokonuje się tu odpisów amortyzacyjnych.

Jak widać zakres przedmiotowy umowy leasingu w Kodeksie cywilnym jest szerszy niż w przepisach o podatku dochodowym. Kodeks cywilny dopuszcza by przedmiotem leasingu były rzeczy. Pod pojęciem rzeczy rozumie się zasadniczo wszelkiego rodzaju ruchomości i nieruchomości. Ustawy o podatkach natomiast zawężają zakres przedmiotowy umowy leasingu, określają one iż przedmiotem umowy mogą być wszelkie rzeczy pod warunkiem, że

stanowią one środki trwałe podlegające amortyzacji, za wyjątkiem gruntów. Ale z drugiej strony rozszerzony zostaje zakres przedmiotowy umowy leasingu o wartości niematerialne i prawne podlegające amortyzacji.

Jeżeli finansujący, jako właściciel rzeczy, amortyzuje przedmiot leasingu, a korzystający tylko używa go lub używa i pobiera pożytki płacąc za to czynsz leasingowy, wtedy ustawa klasyfikuje umowę jako leasing operacyjny, o cechach najmu lub dzierżawy.

W myśl przepisów, więc opłaty ustalone w umowie leasingu i ponoszone przez korzystającego z tytułu używania środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, stanowią przychód finansującego i odpowiednio koszt uzyskania przychodów u korzystającego. Jednak równocześnie umowa musi spełniać niżej wymienione warunki:

1. Zostać zawarta na czas oznaczony, stanowiący co najmniej 40% normatywnego okresu amortyzacji, jeżeli jej przedmiotem są rzeczy ruchome lub wartości niematerialne i prawne albo zostać zawarta na okres co najmniej 10 lat, jeżeli przedmiotem umowy są nieruchomości.
2. Suma ustalonych opłat w umowie, pomniejszona o należny VAT, odpowiada co najmniej wartości początkowej środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych.

Jeśli natomiast, korzystający jako użytkownik rzeczy, amortyzuje przedmiot leasingu i spłaca raty kapitałowe finansującemu, to w takim przypadku będzie to umowa leasingu finansowego. Wtedy jako przychody finansującego i odpowiednio koszty uzyskania przychodów korzystającego nie wlicza się opłat w części stanowiącej spłatę wartości początkowej środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych, czyli nie zalicza się rat kapitałowych. Pod warunkiem spełnienia łącznie trzech poniższych warunków:

1. Umowa została zawarta na czas oznaczony;
2. Suma ustalonych w umowie leasingu opłat, pomniejszona o należny VAT, odpowiada co najmniej wartości początkowej środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych;

3. Umowa zawiera postanowienie, że odpisów amortyzacyjnych dokonuje korzystający w podstawowym okresie umowy.

„ Jeżeli przedmiotem umowy leasingu zawartej na czas oznaczony są grunty, a suma ustalonych w niej opłat odpowiada co najmniej wartości gruntów równej wydatkom na ich nabycie do przychodów finansującego i odpowiednio do kosztów uzyskania przychodów korzystającego nie zalicza się opłat ustalonych w tej umowie, ponoszonych przez korzystającego w podstawowym okresie tej umowy z tytułu używania przedmiotu umowy, w części stanowiącej spłatę tej wartości...”⁵²

Spłata wartości gruntów to uiszczenie rat kapitałowych na dobro finansującego będącego właścicielem gruntu. Jeśli z treści umowy nie wynika kwota poszczególnych rat, należy ją wyliczyć proporcjonalnie do okresu trwania umowy.

⁵²Ibidem

Podsumowanie

Zgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości korzystający może zakwalifikować umowę leasingu według zasad określonych w przepisach podatkowych lecz nie stosować się do przepisów prawa bilansowego w zakresie leasingu. Przepis ten dotyczy podmiotów gospodarczych, których roczne sprawozdania nie podlegają obowiązkowi badania przez biegłych rewidentów.

Dzięki temu przepisowi można ograniczyć różnice między prawem bilansowym i podatkowym, czyli uniknąć prowadzenia odrębnych ewidencji jednej dla celów podatkowych, a drugiej dla celów bilansowych.

Klasyfikowanie umowy leasingowej według zasad podatkowych, pozwala na zniwelowanie różnic w przychodach i kosztach przez zaliczenie leasingowanego środka trwałego lub wartości niematerialnej i prawnej do aktywów trwałych dla celów podatkowych i bilansowych tego samego podmiotu.

W praktyce jednak przynosi to wiele kłopotów: dla przepisów podatkowych umowa leasingu jest bowiem definiowana zgodnie z postanowieniami kodeksu cywilnego. Więc może się zdarzyć, że umowę, którą prawo bilansowe zalicza do leasingu finansowego według przepisów prawa podatkowego będzie umową leasingu operacyjnego.

Literatura:

1. J. Brol , „ Umowa leasingu”, LexisNexis”, Warszawa 2002r.
2. K. Gigol, „ Bank a leasing”, TWIGGER, Warszawa 2001r.
3. M. Gmytrasewicz, „Leasing”, „Problemy rachunkowości”, nr 1/ 2002r.
4. M. Gmytrasiewicz, A. Karmańska „Rachunkowość finansowa”, DIFIN, Warszawa 1999r.
5. M .Gmytrasiewicz, K. Szczepański, „Leasing w Polsce”, OLYMPUS, Warszawa 1993 r.
6. M. Gołda, „ Leasing” DIFIN, Warszawa 2002r.
7. A. Korczyn, „Leasing na nowych zasadach”, SIGMA WYDAWNICTWO, Skierniewice 2006r.
8. I. Korczyński, „ Leasing w prawie podatkowym”, Dom Organizatora, Toruń 1998 r.
9. K. Kruczalak, „Leasing i jego gospodarcze zastosowanie”, Wydawnictwo prawnicze LEX, Gdańsk 1996 r.
10. Międzynarodowy Standard Rachunkowości 17: ”Leasing”, International Accounting Standards 1997r.
11. M. Okręglicka, „LEASING - Aspekty prawne, organizacyjne i ekonomiczne”, Difin, Warszawa 2004r.
12. J. Poczobut, „ Wszystko o leasingu”, „Przegląd podatkowy”, nr 3/1991r.
13. „ Rzeczpospolita” z 24 kwietnia 2001 r. zamieszczono artykuł pt. „Musi być zysk i doświadczenie”.
14. W. Sasin, „ Kredyt leasing czy dzierżawa?”, FRAMAX, Skierniewice 2001 r.
15. L. Stecki, „Leasing” , Dom Organizatora, Toruń 1999 r.

16. J. Szczepankowski, „Nowoczesne instrumenty zarządzania”, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania, Warszawa 1998r.
17. P. Trybała, „Leasing Poradnik Przedsiębiorcy”, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Radom 2004r.
18. M. Turzyński, „Rachunkowość leasingu na tle regulacji prawa cywilnego i podatkowego”, ALPHApr, Ostrołęka 2004r.
19. Ustawa z dnia 26 lipca 2000 roku o zmianie ustawy Kodeks Cywilny Dz. U. Nr 74 poz. 857, art. 709
20. D. Załupka, M. Żyniewicz, „Leasing -ABC oraz D”, UNIMEX, Wrocław 1999r.
21. M.P. Żyrek, „Leasing w podatkach i księgowości 2001r.”, DIFIN, Warszawa 2001r.

Zasoby internetowe:

1. www.bphleasing.pl z dnia 2006.02.17
2. www.leaseurope.org z dnia 2006.02.02