

ROZDZIAŁ 19

„OSŁONA PODATKOWA” W TRANSAKCJACH LEASINGOWYCH JAKO CZYNNIK KSZTAŁTUJĄCY OPLACALNOŚĆ LEASINGU

1. Wprowadzenie

Określenie opłacalności leasingu nie jest sprawą łatwą. Biorąc pod uwagę jedynie fakt, iż suma wartości nominalnych rat leasingowych jest zwykle znacznie wyższa od wartości samego przedmiotu leasingu, doszlibyśmy do wniosku, iż jest to mało atrakcyjna forma finansowania. Problem oceny opłacalności jest jednak znacznie bardziej złożony, a czynnikiem niezwykle istotnym dla korzystających z leasingu jest konstrukcja podatków dochodowych. W przypadku leasingu elementy konstrukcji podatkowej, a w szczególności podstawa opodatkowania, która zależy od klasyfikacji przychodów i kosztów uzyskania przychodu oraz poziom stawki podatkowej – decydują o poziomie możliwych do uzyskania oszczędności podatkowych (osłona podatkowa).

Celem artykułu jest przedstawienie konstrukcji podatków dochodowych obowiązujących w Polsce w odniesieniu do umów leasingu a decydujących o możliwości uzyskania „osłony podatkowej” oraz wskazanie jak zmiany poszczególnych elementów konstrukcji tj.: stawka podatkowa, zasady amortyzacji i klasyfikacja kosztów i przychodów – wpływa na poziom „osłony podatkowej” w leasingu.

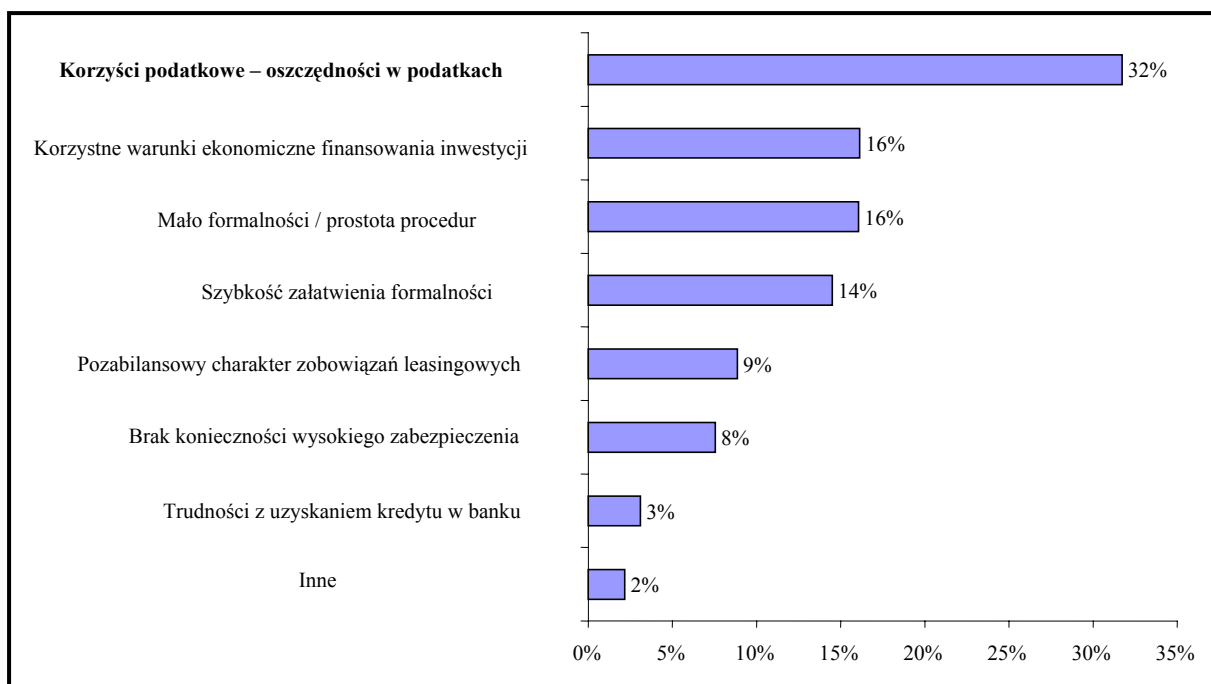
2. Oszczędności podatkowe jako najistotniejszy czynnik decydujący o wykorzystaniu leasingu – wyniki badań

Jedną z podstawowych korzyści możliwych do uzyskania poprzez wykorzystanie leasingu jest „osłona podatkowa”, która oznacza zmniejszenie poziomu obciążeń podatkowych dzięki zaliczeniu do kosztów uzyskania przychodu określonych kosztów (amortyzacja) i wydatków leasingowych. Mimo wskazanej korzyści, zainteresowanie leasingiem w Polsce jest wciąż znacznie mniejsze niż w krajach Europy Zachodniej, czy innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej¹. Powody tej sytuacji wiążano z brakiem przed 2001 r. jednoznacznych i spójnych przepisów podatkowych. Dopiero wprowadzenie odrębnych zasad opodatkowania leasingu w 2001 r. spowodowało wzrost zainteresowania tą formą finansowania.

Wyniki badań przeprowadzone po 2001 roku wśród leasingobiorców w Polsce wskazują, iż możliwość uzyskania oszczędności podatkowych jest jednym z najważniejszych czynników decydujących o wykorzystaniu leasingu. W raporcie B.P.S Consultants Ltd. z siedzibą w Sopocie² wskazano, iż polskie firmy wybierają leasing jako źródło finansowania inwestycji przede wszystkim ze względu na korzyści podatkowe. Na ten czynnik, jako decydujący przy korzystaniu z leasingu wskazało w badaniach z 2002 r. - 32% respondentów (por. rys. 1), zaś w badaniach z początku 2003 r. ponad 42% (por. rys. 2)

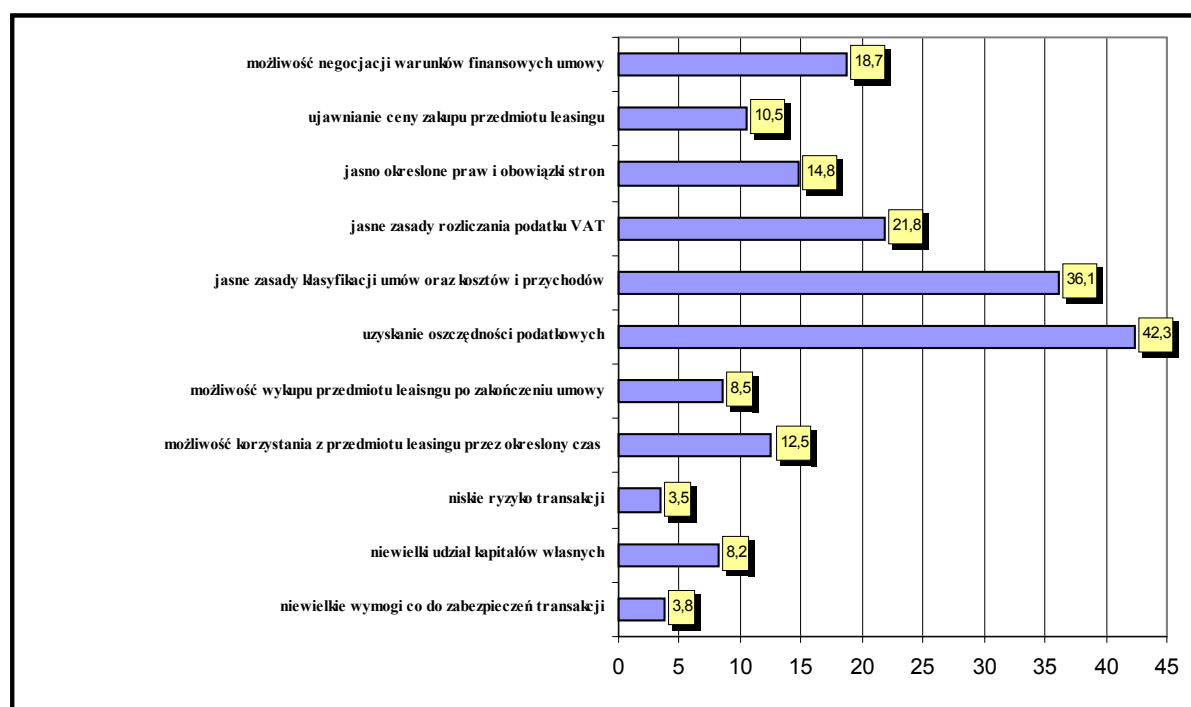
¹ W krajach UE przed rozszerzeniem średni poziom finansowania za pomocą leasingu wynosił 20%, podczas gdy w Polsce niespełna 9% - dane wg www.leasepol.org.pl i www.leaseeurope.org

² Badania przeprowadzane corocznie na grupie ponad 1000 MSP z obszaru całej Polski na zlecenie firm leasingowych.



Rysunek 1. Przyczyny korzystania z leasingu

Źródło: Raport B.P.S. Consultanst Polska Ltd. z 2002 r. (materiały niepublikowane, s. 27)



Rysunek 2. Czynniki decydujące o wyborze leasingu jako źródła finansowania po wejściu w życie regulacji cywilnoprawnej w 2000 roku i regulacji podatkowych w 2001 r. (w %)

Źródło: Badania z kwietnia 2003 r. udostępnione przez B.P.S. Consultanst Polska Ltd. – materiały niepublikowane, s. 24

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

Tabela 1

Przyczyny wyboru leasingu w małych i średnich przedsiębiorstwach
(wg stanu prawnego w 2002 r.)

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

* badający mogli wskazać trzy przyczyny

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

Zaprezentowane powyżej wyniki badań przeprowadzone wśród leasingobiorców wskazały, iż najistotniejszym czynnikiem, który decyduje o wykorzystaniu leasingu są obowiązujące regulacje podatkowe, a w szczególności konstrukcja podatku dochodowego, umożliwiająca przedsiębiorstwom uzyskiwać „oszczędności (osłonę) podatkowe”. Kwestia ta jest niezwykle ważna dla podmiotów gospodarczych, szczególnie w początkowym okresie inwestowania i rozwoju firmy.

3. Elementy konstrukcji podatkowej decydujące o możliwości uzyskania „osłony podatkowej” w leasingu

Generalnie, *osłona (tarcza) podatkowa w leasingu* występuje, gdy podmiot gospodarczy wykazujący dochód do opodatkowania, ponosi określone wydatki leasingowe³, które w myśl przepisów podatkowych może zaliczyć do kosztów uzyskania przychodu i w ten sposób ma możliwość obniżyć podstawę opodatkowania i zapłacić mniejszy podatek. Warunkiem uzyskania osłony podatkowej jest jednak odpowiedniej wielkości dochód. W przypadku braku dodatniej podstawy do opodatkowania lub, gdy podstawa ta jest niewielka, a w latach wcześniejszych wystąpiły straty podlegające odliczeniu z dochodów kolejnych lat, podatnik nie uzyska pozytywnych efektów osłon podatkowych. Podobnie, gdy podstawa opodatkowania (dochód) jest znacznie niższa niż wielkość kosztów uzyskania przychodu wynikających z wykorzystania leasingu, wówczas podatnik realizuje tylko część możliwych do uzyskania osłon podatkowych.

Niezwykle istotne znaczenie dla uzyskania „osłony podatkowej” w leasingu ma, więc:

1. Podstawa opodatkowania, która zależy od klasyfikacji przychodów i kosztów uzyskania przychodu. Należy, bowiem pamiętać, iż podstawę opodatkowania stanowi dochód, a ten jest różnicą między przychodami a kosztami uzyskania przychodu.
2. Stawka podatku dochodowego.

Zasady opodatkowania umów leasingowych obowiązujące w Polsce, zawarte są w nowelizacji ustaw podatkowych z 6 września 2001 roku o zmianie ustaw o podatku dochodowym osób fizycznych, o podatku dochodowym osób prawnych oraz podatku od

³ Przy leasingu operacyjnym wydatki leasingowe to raty leasingowe zaliczane w pełnej wysokości do kosztów uzyskania przychodów (dalej: k.u.p.), zaś przy leasingu finansowym do k.u.p. zaliczamy wydatek leasingowy obejmujący finansową część raty leasingowej oraz amortyzację przedmiotu leasingu, która stanowi koszt, nie będący wydatkiem.

towarów i usług oraz akcyzy⁴. Regulacja ta przewiduje różne skutki podatkowe zawartej umowy leasingowej w zależności: od tego, która ze stron (finansujący czy korzystający) amortyzuje przedmiot leasingu oraz od sposobu zakończenia umowy leasingu.

3. 1 Klasyfikacja przychodów i kosztów uzyskania przychodu w leasingu a „osłona podatkowa”

Klasyfikacja przychodów i kosztów uzyskania przychodów zależy od zaliczenia umowy leasingu do określonej kategorii umowy i ma decydujące znaczenie dla określenia podstawy opodatkowania w podatku dochodowym. Wyższe koszty uzyskania przychodu, zmniejszają, bowiem podstawę opodatkowania i pozwalają uzyskać „osłonę podatkową”.

W Polsce dominują tzw. podatkowe umowy leasingu operacyjnego, a więc takie, w których spełnione są następujące warunki:

1. Umowa zawarta na czas oznaczony, dla nieruchomości czas trwania takiej umowy nie może być krótszy niż 10 lat, a dla pozostałych – czas umowy stanowi, co najmniej 40% normatywnego okresu amortyzacji.
2. Suma ustalonych w umowie opłat odpowiada, co najmniej wartości początkowej oddanych w leasing środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych. Do sumy opłat nie zalicza się: płatności na rzecz finansującego za świadczenia dodatkowe, o ile są wyodrębnione z opłat leasingowych; podatków, w których obowiązek podatkowy ciąży na finansującym z tytułu własności lub posiadania środków trwałych oraz składek ubezpieczeniowych tych środków, jeśli w umowie zastrzeżono, że korzystający będzie ponosił ciężar podatków i składek niezależnie od opłat za używanie; kaucji określonej w umowie wpłaconej finansującemu przez korzystającego.
3. Finansujący nie korzysta ze zwolnień w podatku dochodowym m.in. działalność gospodarcza na terenie specjalnych strefach ekonomicznych⁵.

Klasyfikacje przychodów i kosztów uzyskania przychodów jako elementów konstrukcji podatkowej w odniesieniu do umowy, która spełnia w/w warunki, prezentuje tabela poniżej.

Tabela 2

Skutki podatkowe umów leasingu, gdy amortyzacja przysługuje finansującemu (leasingodawcy) – tzw. podatkowa umowa leasingu operacyjnego

	FINANSUJĄCY	KORZYSTAJĄCY
PRZYCHODY	<ul style="list-style-type: none"> – Opłaty wstępne, prowizje i opłaty manipulacyjne – Opłaty leasingowe ustalone w umowie leasingu w podstawowym okresie umowy 	
KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW	<ul style="list-style-type: none"> – Odpisy amortyzacyjne wg metody liniowej lub degresywnej (nie może stosować amortyzacji przyspieszonej) 	<ul style="list-style-type: none"> – Opłaty wstępne, prowizje, opłaty manipulacyjne – Opłaty leasingowe ustalone w umowie leasingu w podstawowym okresie umowy

Źródło: opracowanie własne

⁴ Por. Dz. U. Nr 106/2001 poz. 1150 - ustawa weszła w życie 1.10.2001 oraz częściowo 1.01.2002 r.

⁵ por. B. Ogrodowczyk: Nowe przepisy podatkowe o leasingu, Rachunkowość nr 11/2001r., s. 685

W zależności od sposobu *zakończenia podstawowego okresu umowy leasingowej*, poniżej przedstawiona zostanie klasyfikacja przychodów i koszty uzyskania przychodu, w poszczególnych (przewidzianych w ustawie) sytuacjach. Szczególnie ważna dla „osłony podatkowej” jest możliwość zaliczenia danego kosztu czy wydatku do kosztów uzyskania przychodu.

Tabela 3

Klasyfikacja przychodów i kosztów uzyskania przychodów przy zakończeniu podatkowej umowy leasingu operacyjnego

Wariant 1: Finansujący sprzedaje przedmiot umowy korzystającemu

	FINANSUJĄCY	KORZYSTAJĄCY
PRZYCHODY	<ul style="list-style-type: none"> – Cena określona w umowie, pod warunkiem, iż nie będzie ona niższa od hipotetycznej wartości netto przedmiotu leasingu – Jeśli cena w umowie jest niższa od hipotetycznej wartości netto wówczas przychód jest ustalany jako wartość rynkowa z uwzględnieniem stanu i stopnia zużycia, czasu i miejsca odpłatnego zbycia 	
KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW	<ul style="list-style-type: none"> – Rzeczywista wartość netto, czyli nie zamortyzowana część przedmiotu leasingu 	<ul style="list-style-type: none"> – Nabycie przedmiotu leasingu jest wydatkiem inwestycyjnym, który stanowić będzie wartość początkową ŚT, od której korzystający jako właściciel będzie dokonywał odpisów amortyzacyjnych

Wariant 2: Finansujący oddaje korzystającemu przedmiot umowy do dalszego używania

	FINANSUJĄCY	KORZYSTAJĄCY
PRZYCHODY	<ul style="list-style-type: none"> – Opłaty za dalsze używanie przedmiotu leasingu 	
KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW	<ul style="list-style-type: none"> – Odpisy amortyzacyjne 	<ul style="list-style-type: none"> – Opłaty za dalsze używanie przedmiotu leasingu

Wariant 3: Finansujący sprzedaje przedmiot leasingu osobie trzeciej, a korzystającemu wypłaca uzgodnioną kwotę

	FINANSUJĄCY	KORZYSTAJĄCY
PRZYCHODY	<ul style="list-style-type: none"> – Wartość sprzedaży, która musi odpowiadać wartości rynkowej przedmiotu leasingu 	<ul style="list-style-type: none"> – Wysokość różnicy między rzeczywistą wartością netto a hipotetyczną wartością netto sprzedawanego ŚT lub prawa
KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW	<ul style="list-style-type: none"> – Rzeczywista wartość netto, czyli niezamortyzowana część ŚT – Wysokość różnicy między rzeczywistą wartością netto a hipotetyczną wartością netto sprzedawanego ŚT lub prawa 	

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Ustawy z 6.09.2001 r. o zmianie ustaw o podatku dochodowym osób fizycznych, o podatku dochodowym osób prawnych oraz podatku VAT i akcyza - Dz. U. Nr 106/2001 poz. 1150

Drugi rodzaj umowy funkcjonujący w Polsce to tzw. podatkowa umowa leasingu finansowego. Umowa ta powinna spełniać następujące warunki (warunki muszą być spełnione łącznie):

1. Umowa została zawarta na czas oznaczony,
2. Suma ustalonych w umowie opłat, pomniejszona o należny podatek VAT, odpowiada co najmniej wartości początkowej oddanych w leasing ŚT lub WniP. Do sumy opłat nie zalicza się: płatności na rzecz finansującego za świadczenia dodatkowe, o ile są wyodrębnione z opłat leasingowych; podatków, w których obowiązek podatkowy ciąży na finansującym z tytułu własności lub posiadania środków trwałych oraz składek ubezpieczeniowych tych środków, jeśli w umowie zastrzeżono, że korzystający będzie ponosił ciężar podatków i składek niezależnie od opłat za używanie; kaucji określonej w umowie wpłaconej finansującemu przez korzystającego.
3. Umowa zawiera postanowienie, że korzystający dokonuje odpisów amortyzacyjnych w podstawowym okresie umowy leasingu
4. Według tego wariantu określane są również skutki podatkowe, gdy finansujący korzysta ze zwolnień w podatku dochodowym lub gdy przedmiotem leasingu są grunty, które nie podlegają amortyzacji⁶.

W tym rodzaju leasingu opłata leasingowa składa się z dwóch części tj. z opłaty kapitałowej, która stanowi spłatę wartości przedmiotu leasingu oraz opłaty finansowej (odsetkowej), która jest spłatą oprocentowania, a także obejmuje wynagrodzenie dla finansującego, opłaty manipulacyjne, prowizje.

Klasyfikacje przychodów i kosztów uzyskania przychodów jako elementów konstrukcji podatkowej w odniesieniu do tzw. podatkowej umowy leasingu finansowego przedstawia poniższa tabela.

Tabela 4

Skutki podatkowe umów leasingu, gdy amortyzacja przysługuje korzystającemu (leasingobiorcy) – tzw. podatkowa umowa leasingu finansowego

	FINANSUJĄCY	KORZYSTAJĄCY
PRZYCHODY	– Finansowa część opłaty leasingowej ustalona w umowie leasingu w podstawowym okresie umowy	
KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW		– Finansowa część opłaty leasingowej ustalona w umowie leasingu w podstawowym okresie umowy – Odpisy amortyzacyjne wg zasad ogólnych w okresie trwania umowy – Podatek VAT z tytułu przerwania ciężarów podatków lokalnych ciężących na finansującym z tytułu własności środków trwałych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Ustawy z 6.09.2001 r. o zmianie ustaw o podatku dochodowym osób fizycznych, o podatku dochodowym osób prawnych oraz podatku VAT i akcyza - Dz. U. Nr 106/2001 poz. 1150

W zależności od sposobu zakończenia podstawowego okresu umowy leasingowej,

⁶ por. H.Litwińczuk: Nowe zasady opodatkowania leasingu, Przegląd Podatkowy nr 9/2001, s. 8

poniżej przedstawiono klasyfikację przychodów i kosztów uzyskania przychodów w poszczególnych sytuacjach.

Tabela 5

Klasyfikacja przychodów i kosztów uzyskania przychodów przy zakończeniu podatkowej umowy leasingu finansowego

Wariant 1: Finansujący sprzedaje przedmiot umowy korzystającemu

	FINANSUJĄCY	KORZYSTAJĄCY
PRZYCHODY	– Cena określona w umowie, nawet wówczas gdy cena będzie niższa od wartości rynkowej - <i>w umowie sprzedaży, cena może być ustalona na poziomie tzw. „symbolicznej złotówką”</i>	
KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW	– Generalnie k.u.p nie występują, gdyż nabycie przedmiotu leasingu stanowi wydatek inwestycyjny, który podlega amortyzacji – <i>wyjątek</i> : występuje różnica między wydatkiem na nabycie przedmiotu leasingu a faktycznie spłaconą przez korzystającego wartością początkową	

Wariant 2: Finansujący oddaje korzystającemu przedmiot umowy do dalszego używania

	FINANSUJĄCY	KORZYSTAJĄCY
PRZYCHODY	– Opłaty za dalsze używanie przedmiotu leasingu	
KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW		– Opłaty za dalsze używanie przedmiotu leasingu – Odpisy amortyzacyjne

Wariant 3: Finansujący sprzedaje przedmiot leasingu osobie trzeciej, a korzystającemu wypłaca uzgodnioną kwotę

	FINANSUJĄCY	KORZYSTAJĄCY
PRZYCHODY	– Wartość sprzedaży, która musi odpowiadać wartości rynkowej przedmiotu leasingu	– Kwota otrzymana od finansującego z tytułu spłaty wartości przedmiotu leasingu w dniu jej otrzymania
KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW	– Różnica między wydatkiem na nabycie przedmiotu leasingu a faktycznie spłaconą przez korzystającego wartością początkową – Kwota wypłacona korzystającemu z tytułu spłaty wartości przedmiotu leasingu	

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Ustawy z 6.09.2001 r. o zmianie ustaw o podatku dochodowym osób fizycznych, o podatku dochodowym osób prawnych oraz podatku VAT i akcyza - Dz. U. Nr 106/2001 poz. 1150

Omówioną powyżej klasyfikację przychodów i kosztów uzyskania przychodów dla umów

leasingu finansowego, objęto również finansujących, którzy w dniu zawarcia umowy leasingu korzystają ze zwolnień w podatku dochodowym przysługującym im, na podstawie określonych przepisów np. w myśl ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych. Powyższe unormowanie zostało tak przyjęte, aby nie zburzyć symetrii skutków podatkowych obowiązujących przy umowach leasingu operacyjnego. Umowy leasingu operacyjnego mają być, bowiem neutralne dla budżetu – opłata leasingowa stanowiąca przychód podatkowy u leasingodawcy, dla leasingobiorcy jest kosztem uzyskania przychodów. W sytuacji, gdy leasingobiorca jest zwolniony z podatku powyższa zasada równomierność przychodów i kosztów zostałaby zakłócona, stąd ustawodawca objął podmioty zwolnione z podatku dochodowego, zasadami obowiązującymi dla umów leasingu finansowego.

Ustawodawca przewidział odrębne regulacje podatkowe, jeśli przedmiotem leasingu są samochody osobowe. Skutki podatkowe umów *leasingu samochodów osobowych* w świetle ustaw podatkowych prezentuje poniższa tabela.

Tabela 6

Skutki podatkowe umów leasingu samochodów osobowych i innych o dopuszczalnej ładowności do 500 kg obowiązujące od 1 października 2001 roku

Wariant 1: podatkowa umowa leasingu operacyjnego

	FINANSUJĄCY	KORZYSTAJĄCY
PRZYCHODY	– Czynsz leasingowy netto	
KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW	– Odpisy amortyzacyjne od wartości netto samochodu nie większej niż 20 tys. €	– Czynsz leasingowy – Koszty eksploatacyjne (np. zakup paliwa netto, części zamiennych wg wartość netto) – Ubezpieczenie komunikacyjne (do wartości samochodu 20 tys. €) – Nieodliczony podatek VAT z rat leasingowych, jeżeli samochód nie posiada homologacji producentkiej.

Wariant 2: podatkowa umowa leasingu finansowego

	FINANSUJĄCY	KORZYSTAJĄCY
PRZYCHODY	– Finansowa część opłaty leasingowej ustalona w umowie leasingu w podstawowym okresie umowy	
KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW		– Finansowa część opłaty leasingowej ustalona w umowie leasingu w podstawowym okresie umowy – Odpisy amortyzacyjne wg zasad ogólnych w okresie trwania umowy (do wartości samochodu 20 tys. €) – Koszty ubezpieczenie (do wartości samochodu 20 tys. €) – Nieodliczony podatek VAT z części finansowej raty leasingowej, jeżeli samochód nie posiada homologacji producentkiej

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Ustawy z 6.09.2001 r. o zmianie ustaw o podatku dochodowym osób fizycznych, o podatku dochodowym osób prawnych oraz podatku VAT i akcyza - Dz. U. Nr 106/2001 poz. 1150

Zasadnicza korzyść leasingu wynika jak wskazują powyższe tabele, z faktu, że całość (leasing operacyjny) lub część (leasing finansowy) płatność wlicza się u leasingobiorcy w koszty uzyskania przychodów. Przedstawione powyżej zasady opodatkowania umów leasingu obowiązujące w Polsce, pozwalają zauważyć, że przedsiębiorstwo korzystając z leasingu zwiększa swoje koszty uzyskania przychodu, obniża tym samym podstawę opodatkowania i odprowadza mniejszy podatek dochodowy – uzyskując „osłonę podatkową” na leasingu. W rzeczywistości, z firmy nie wypływa kwota środków pieniężnych równa płatnościom leasingowym, ale kwota pomniejszona o niezapłacony podatek.

Przy leasingu niezwykle ważną kwestią jest wybór metody amortyzacji przedmiotu leasingu (metody amortyzacji podatkowej). Jak pokazują powyższe tabele odpisy amortyzacyjne stanowią koszty uzyskania przychodów, stąd też wybór metody tj. liniowej, liniowej ze współczynnikiem przyspieszenia czy degresywnej może w istotny sposób wpłynąć na poziom kosztów uzyskania przychodów, a tym samym na podstawę opodatkowania.

3.2 Stawka podatku a osłona podatkowa

Poza klasyfikacją przychodów i kosztów uzyskania przychodów, które mają decydujące znaczenie dla ustalenia podstawy opodatkowania, kolejnym ważnym dla poziomu „osłon podatkowych” elementem konstrukcji podatkowej jest stawka podatku. Zależność ta wynika z faktu, iż „osłonę (tarczę) podatkową” wyliczamy mnożąc koszt uzyskania przychodu wynikający z formy finansowania przez stopę podatku dochodowego. Dla osób prawnych stawka podatku wynosi od 1 stycznia 2004 r. 19%, zaś dla osób fizycznych prowadzących działalność skala podatkowa jest progresywna, zaś stawki wynoszą 19%, 30% i 40% w zależności od poziomu osiągniętego dochodu – tym samym poziom uzyskiwanej „osłony podatkowej” może być różny.

4. Wpływ zmian elementów konstrukcji podatków dochodowych na uzyskiwaną w leasingu „osłonę podatkową”

Analiza kształtowania się „osłon podatkowych” związanych z płatnościami leasingowymi – pozwala także wskazać zależności pomiędzy stawką podatku dochodowego, klasyfikacją kosztów uzyskania przychodów oraz metod amortyzacji a wielkością osłony podatkowej.

Wpływ wysokości stawki podatkowej i korzyści płynących z tarczy podatkowej w przypadku leasingu można przedstawiać w dwóch ujęciach tj.: procedury uproszczonej opartej na wartościach nominalnych oraz procedury złożonej – uwzględniającej wartość pieniądza w czasie, poprzez zdyskontowanie wartości nominalnych przez stopę dyskonta.

Kluczowe znaczenie dla oceny atrakcyjności leasingu z punktu widzenia „osłon podatkowych” ma uwzględnienie wysokości oraz momentu występowania korzyści podatkowych, które de facto zmniejszają nominalne wydatki ponoszone na rzecz instytucji finansującej (firmy leasingowej). Należy zaznaczyć, że wyciąganie wniosków nawet na podstawie zdyskontowanego wydatku fiskalnego też nie jest pozbawione wad, z uwagi na różne rozłożenie w czasie korzyści podatkowych - co jest szczególnie ważne przy ocenie leasingu operacyjnego, dla którego korzyści podatkowe występują relatywnie szybciej niż np. w porównaniu z kredytem bankowym czy zakupem za gotówkę.

Tabela 7 przedstawia wpływ zmian stawki podatku dochodowego na poziom możliwej do osiągnięcia przez leasingobiorcę „osłony podatkowej” przy leasingu operacyjnym, gdzie osłona podatkowa osiągana jest dzięki zaliczeniu do kosztów uzyskania przychodu leasingobiorcy pełnych rat leasingowych. Analiza tabeli, wskazuje, że im wyższa stopa podatku dochodowego, tym korzyści ekonomiczne, w tym przypadku korzyści fiskalne

(oszczędności płynące z tarczy podatkowej) są wyższe. Występujący w ostatnich latach proces obniżania stawek podatkowych (szczególnie stawki podatku dochodowego osób prawnych) sprawia, że nominalnie wielkość możliwej do osiągnięcia „osłony podatkowej” zmniejsza się, a atrakcyjność leasingu z tego punktu widzenia obniża się.

Tabela 7

Realne obciążenie opłaty leasingowej i osłona podatkowa dla leasingu operacyjnego u leasingobiorcy osoby prawnej - umowa leasingu na okres 36 miesięcy**

Rok	Stawka podatku w %	Roczna suma opłat: <u>40%</u>	
		Tarcza podatkowa z rat leasingowych (suma opłat x stawka podatku)	Koszt fiskalny tzw. realne obciążenie fiskalne opłaty leasingowej ⁷
1998	36	14,41	25,6
1999	34	13,6	26,4
2000	30	12,0	28,0
2001-2001	28	11,2	28,8
2003	27	10,8	29,2
2004	19	7,6	32,4

* k.u.p. – koszty uzyskania przychodu ** - suma opłat z umowy leasingowej wyniesie 3 lata x 40% = 120%

Źródło: opracowanie własne

Podobnie funkcjonuje mechanizm korzyści podatkowych w przypadku amortyzacji z tą różnicą, iż amortyzacja przeciwnie do opłaty leasingowej nie będąc wydatkiem, powoduje, iż w kasie firmy pozostaje większa ilość środków pieniężnych jako efekt zaoszczędzonego podatku – poprawiając w ten sposób „cash flow” przedsiębiorstwa.

Tabela 8

Osłona podatkowa z amortyzacji przy leasingu finansowym u leasingobiorcy rozliczającego się z fiskusem wg zasad podatku dochodowego od osób prawnych

Amortyzacja liniowa	Przy stawce podatku (%)	Tarcza podatkowa z amortyzacji (stawka amortyzacji x stawka podatku)	Koszt fiskalny tzw. realne obciążenie fiskalne Amortyzacji ⁸
Stawka 30% *	34	10,2	19,8
Stawka 20%	30	6,0	14,0
Stawka 10%	27	2,7	7,3
Amortyzacja przyspieszona ze współczynnikiem 2,0	Przy stawce podatku (%)	Tarcza podatkowa z amortyzacji (stawka amortyzacji x stawka podatku)	Koszt fiskalny tzw. realne obciążenie fiskalne amortyzacji
Stawka 60%	34	20,4	39,6
Stawka 40%	30	8,0	28,0
Stawka 20%	27	5,4	14,6
Amortyzacja Degresywna ze współczynnikiem 3,0	Przy stawce podatku (%)	Tarcza podatkowa z amortyzacji (stawka amortyzacji x stawka podatku)	Koszt fiskalny tzw. realne obciążenie fiskalne amortyzacji

⁷ Rzeczywista wysokość kosztu wynikającego z danego źródła finansowania, po uwzględnieniu oszczędności podatkowych, czyli „roczna opłata leasingowa – tarcza podatkowa”

⁸ Rzeczywista wysokość kosztu po uwzględnieniu oszczędności podatkowych liczone „stawka amortyzacji – osłona podatkowa”.

Stawka 90%	34	30,6	59,4
Stawka 60%	30	18,0	42,0
Stawka 30%	27	8,1	21,9

* Stawka amortyzacji decyduje o poziomie kosztów uzyskania przychodu

Podobną analizę można przeprowadzić dla leasingobiorcy rozliczającego się na zasadach ogólnych ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych.

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie tabeli 8 można wysnuć kolejny wniosek, że im wyższa stawka odpisów amortyzacyjnych zaliczanych do kosztów uzyskania przychodu, tym korzyści fiskalne (oszczędności płynące z tarczy podatkowej) są wyższe. Ponadto, korzystający osiąga znacznie wyższe oszczędności podatkowe przy amortyzacji degresywnej niż przy amortyzacji liniowej. Stąd, z punktu widzenia poprawy opłacalności leasingu, zdaniem autorki, należy pozytywnie ocenić zmiany zasad amortyzacji wprowadzone w Polsce od 5 września 2002 roku, gdzie umożliwiono podmiotom gospodarczym stosowanie „metody amortyzacji przyspieszonej 30% w I roku, a w kolejnych latach metoda liniową lub degresywną”⁹.

Analiza wykorzystania osłon podatkowych pozwala również zauważyć, iż w praktyce system podatkowy i konstrukcja podatków, w tym szczególnie podatków dochodowych – może stymulować zawieranie umów leasingowych wtedy, gdy istnieją różnice w stawkach opodatkowania przedsiębiorstw albo też, gdy może dojść do transferu tarczy podatkowej pomiędzy firmami.

Pierwszy przypadek ma miejsce wówczas, gdy jedno z przedsiębiorstw opodatkowane jest według stawki wynoszącej np. 30%, a drugie 40% - wówczas będzie istniał bodziec do przerzucenia kosztów z przedsiębiorstwa o niższej stawce podatku. Wówczas łączna kwota podatków zapłacona przez oba przedsiębiorstwa będzie niższa, a partnerzy będą mogli podzielić się uzyskaną oszczędnością odpowiednio kształtując warunki umowy leasingu. Transfer „tarczy podatkowej” może mieć miejsc także, gdy mamy do czynienia z firmami przeprowadzającymi inwestycje, przy czym jedna z firm osiąga ujemne wyniki finansowe, w związku, z czym nie jest w stanie wykorzystać odliczeń kwot amortyzacji od podstawy opodatkowania. Zawarcie umowy leasingowej w istocie rzeczy oznaczać może, przerzucenie kosztów amortyzacji z przedsiębiorstwa osiągającego straty, do przedsiębiorstwa zyskowego, co zmniejszy sumę podatków zapłaconych przez oba przedsiębiorstwa.

Inny przypadek transferu tarczy podatkowej może mieć miejsce, gdy system podatkowy zawiera ulgi inwestycyjne. Przedsiębiorstwa prowadzące inwestycje o znacznych rozmiarach, mogą nie być w stanie, ze względu na zbyt niskie zyski, wykorzystać efektywnie odliczenia podatkowe. Umowa leasingowa może być wówczas skutecznym narzędziem, umożliwiającym pełne wykorzystanie korzyści płynących z ulg funkcjonujących w systemie podatkowym i efektywnego kreowania „osłon podatkowych”, choć ten ostatni przypadek transferu osłony podatkowej nie występuje w Polsce, z uwagi na fakt, iż po 2000 r. polski system podatkowy nie przewiduje już ulg inwestycyjnych, chyba, że podmiot gospodarczy nabył prawa do ulgi inwestycyjnej w latach wcześniejszych.

5. Wnioski

Przedsiębiorca korzystający z leasingu oceniając opłacalność leasingu powinien każdorazowo przeprowadzić kompleksową analizę porównawczą wydatków, w tym szczególnie istotne są wydatki fiskalne.

⁹ Por. Ustawa z 27 lipca 2002 roku o podatku dochodowym osób prawnych, Dz. U. Nr 141/2002 r., poz.1179

Jednocześnie, analiza wpływu konstrukcji podatków dochodowych na opłacalność leasingu potwierdza, że leasing jest jednym z instrumentów, który umożliwia osiągnięcie pozytywnych efektów „osłony podatkowej” i przesunięcie w czasie obciążeń podatkowych. Poziom osłon podatkowych zależy, bowiem od wysokości stawek podatkowych, zasad klasyfikacji przychodów i kosztów uzyskania przychodu oraz zasad amortyzacji, które to decydują o podstawie opodatkowania, ale także od wielkości dochodu wykazywanego przez przedsiębiorstwo. Należy pamiętać, iż nawet korzystne rozwiązania podatkowe nie zawsze oznaczają wygenerowanie „osłony podatkowej”. Warunkiem „uzyskania osłony podatkowej” jest odpowiedniej wielkości dochód. W przypadku braku dodatkowej podstawy do opodatkowania lub, gdy podstawa ta jest niewielka, a w latach wcześniejszych wystąpiły straty podlegające odliczeniu z dochodów kolejnych lat, podatnik nie uzyska pozytywnych efektów osłon podatkowych lub zrealizuje tylko część możliwych do uzyskania osłon podatkowych.

Z kolei, analiza rynkowa ofert leasingowych pozwala autorce wskazać, kilka prawidłowości odnośnie uzyskiwania „osłon podatkowych” w leasingu oraz kształtowania ich wysokości, wynikających z omówionych w artykule elementów konstrukcji podatków dochodowych.

Po pierwsze, obniżka stawek podatkowych powoduje, że efektywność leasingu z punktu widzenia racjonalizowania obciążeń podatkowych maleje. Wraz ze spadkiem stawek podatkowych maleje nominalna wielkość osłony (oszczędności) podatkowej, tym samym prowadzi to, do względnego zmniejszenia atrakcyjności leasingu.

Po drugie, w przypadku osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą efekty tarczy podatkowej są znaczne, jeżeli skorzystanie z leasingu spowoduje „zejście” do niższego progu podatkowego. Wówczas osiągnięta tarcza podatkowa może być na poziomie wyższym niż stawka pierwszego (19%) czy drugiego progu (30%) podatkowego.

Ponadto, należy zauważyć, że wówczas, gdy korzystający z leasingu dokonują odpisów amortyzacyjnych, ich poziom osłony podatkowej wzrasta przy zmianie amortyzacji liniowej na przyspieszoną. Im wyższy współczynnik amortyzacji degresywnej, tym wyższe odpisy amortyzacyjne zaliczane są do kosztów uzyskania przychodu i wielkość osłony podatkowej wzrasta.

Generalnie więc, aby leasingobiorcy utrzymali efektywność leasingu na względnie stałym poziomie, obniżce stawek podatkowych powinna towarzyszyć możliwość stosowania amortyzacji przyspieszonej lub degresywnej.

Warto także podkreślić, że analiza skutków podatkowych umów leasingu w regulacjach obowiązujących w Polsce w okresie 1993-2004 wskazuje, iż utrwały się dwie tendencje podejścia do opodatkowania umów leasingu w zależności od rodzaju leasingu. Leasing finansowy w myśl regulacji, nie powinien mieć charakteru antyfiskalnego, a jedynie być sposobem na rozłożenia w czasie płatności za sprzęt, którego zakup byłby zbyt dużym obciążeniem dla korzystającego (leasingobiorcy). Umowy leasingu finansowego nie dają, bowiem leasingobiorcy możliwości zaliczania w koszty uzyskania przychodu wartości przedmiotu leasingu, w sposób szybszy niż ma to miejsce w przypadku zakupu rzeczy za gotówkę, czy poprzez kredyt bankowy – tym samym osłony podatkowe w leasingu finansowym wynikają przede wszystkim z wielkości odpisów amortyzacyjnych i przy zmianie amortyzacji liniowej np. na amortyzację przyspieszoną pozwalają rozłożyć w czasie obciążenia podatkowe. W pierwszych latach inwestycji dzięki przyspieszonym odpisom amortyzacyjnym, przedsiębiorca może zmniejszyć podstawę opodatkowania i zapłacić niższy podatek dochodowy. Wówczas część środków pieniężnych, wynikających z „zaoszczędzonego podatku” pozostanie do dyspozycji przedsiębiorstwa.

Natomiast leasing operacyjny, w odróżnieniu do leasingu finansowego może mieć charakter antyfiskalny, gdyż wysokie opłaty z tytułu użytkowania przedmiotu umowy

leasingowej zaliczane do kosztów uzyskania przychodów, obniżają w znacznym stopniu podstawę opodatkowania i stanowią źródło uzyskiwanej „osłony podatkowej” – stąd warunki umów leasingu operacyjnego podlegają szczególnie „rygorystycznej” ocenie aparatu skarbowego. Leasing operacyjny, szczególnie małym, jednoosobowym przedsiębiorstwom pozwala osiągnąć znaczną osłonę podatkową i „zejść do najniższego progu podatkowego”. Z punktu widzenia optymalizacji obciążeń podatkowych przedsiębiorstwa jest to rozwiązanie pozytywne, gdyż pozwala „zatrzymać środki finansowe” niezbędne dla finansowania działalności bieżącej i dalszy jego rozwój.

Leasing jest więc jednym ze sposobów optymalizacji obciążeń podatkowych w przedsiębiorstwie. Jego atrakcyjność zależy jednak, w dużej mierze od istniejącego systemu podatkowego i elementów konstrukcji podatków dochodowych. Pozostaje mieć nadzieję, że Polska jako członek Unii Europejskiej, będzie stwarzać rodzimym przedsiębiorcom odpowiednie warunki do konkurencji na europejskim rynku, co zaowocuje wzrostem inwestycji, w tym finansowanych z wykorzystaniem leasingu. Inwestycje to warunek niezwykle ważny dla rozwoju polskiej gospodarki, która wciąż z racji swoich potrzeb restrukturyzacyjnych, rosnącej konkurencji, wymaga znacznych inwestycji w kapitał rzeczowy.