

Przepisy Umowę leasingu trzeba dobrze przeanalizować

Nie ważne co w tytule, lecz to, co w treści

Jedyną receptą na ograniczenie ryzyka jest uważna analiza prawna konkretnych umów leasingowych.

Zawarcie umowy leasingowej jest procesem pracochłonnym – przynajmniej dla tych, którzy nie chcą stracić. Kryteria podziału umów w ustawie o rachunkowości są różne od regulacji podatkowych.

Ta sama umowa może być jednocześnie dla celów podatkowych nazwana leasingiem operacyjnym, a dla celów bilansowych – finansowym. Przed jej podpisaniem warto sobie zadać też pytanie, jaka będzie przewidywana wartość końcowa przedmiotu leasingu i kto ma prawo jego zakupu po zakończeniu umowy oraz czy ewentualna szkoda lub utrata sprzętu w czasie jej obowiązywania nie spowoduje strat leasingobiorcy.

Dualizm

Podstawową definicję leasingu wprowadza kodeks cywilny.

– Jedną i ta sama umowa może okazać się na gruncie prawa cywilnego dzierżawą, na gruncie prawa podatkowego leasingiem operacyjnym, zaś dla księgowego pozostanie ona leasingiem finansowym. Należy pamiętać, że o umowie świadczy jej treść, a nie to, jaką nazwiemy. Bez względu na to, czy w tytule będzie mowa o leasingu czy o najmie, należy zawsze prześledzić konsekwencje jej zawarcia na gruncie kodeksu cywilnego, a także ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, ustawy o rachunkowości i VAT, po



to aby już na etapie negocjacji mieć świadomość wszystkich gospodarczych skutków zawarcia takiej umowy – podkreśla Jakub Kizielewicz, dyrektor finansowy Grupy Futura Prime.

Większość osób, decydując się na zawarcie umowy leasingu, zwraca przede wszystkim uwagę na korzyści podatkowe, tj. możliwości ujęcia w koszty prowadzo-

nej działalności gospodarczej płatności leasingowych, które zostały uregulowane w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych.

Jakub Kizielewicz zwraca uwagę, że choć przepisy polskiego prawa nie zawierają definicji leasingu operacyjnego i finansowego, to rozróżnienie to wynika właśnie z ustaw o podatkach dochodowych.

– W leasingu operacyjnym, w czasie trwania podstawowego okresu umowy, który musi stanowić co najmniej 40 proc. normalnego okresu amortyzacji w przypadku rzeczy ruchomych lub co najmniej 10 lat w przypadku nieruchomości leasingodawca zalicza do swojego przychodu opłaty leasingowe w całości oraz amortyzuje przedmiot umowy leasingu, wliczając odpisy amortyzacyjne do kosztów uzyskania przychodów. Dla korzystającego natomiast, kosztem uzyskania przychodów są w całości opłaty leasingowe – tłumaczy Robert Stanisławski, dyrektor departamentu marketingu i polityki sprzedaży w Pekao Leasing.

W leasingu tego typu, po zakończeniu podstawowego okresu umowy, może dojść do sprzedaży przedmiotu leasingu po wartości określonej przez finansującego pod warunkiem, że cena ta nie jest niższa od wartości hipotecznej środka.

– W tzw. leasingu finansowym korzystający dokonuje odpisów amortyzacyjnych w podstawowym okresie trwania umowy oraz zalicza do kosztów uzyskania przychodów tylko tzw. część odsetkową opłat leasingowych, która jest równocześnie przychodem finansują-

cego, oraz odpisy amortyzacyjne. W przypadku leasingu finansowego po upływie podstawowego okresu umowy finansujący przenosi na korzystającego własność przedmiotu po cenie wyrażonej w umowie, także wtedy gdy znacznie odbiega ona od wartości rynkowej – kontynuuje Robert Stanisławski.

Kolejny reżim prawny dla leasingu narzuca ustawa o rachunkowości. Według jej przepisów, w zasadzie każdą formę leasingu rachunkowo amortyzuje korzystający, mimo że podatkowo amortyzuje firma leasingowa.

– Praktyka pokazuje, że przedsiębiorcom często zależy na zagwarantowaniu w umowie leasingu prawa przeniesienia własności po jej zakończeniu, co skutkuje zaklasyfikowaniem takiej umowy pod względem rachunkowym jako tzw. leasing finansowy, co niekoniecznie musi oznaczać, że będzie to leasing finansowy w aspekcie podatkowym – mówi Jakub Kizielewicz.

Zakończenie umowy leasingu różni się zależnie od jego rodzaju, ale to właśnie postępowanie uczestników transakcji przy jej rozwiązaniu decyduje o skutkach podatkowych i prawnych, dlatego nie należy sugerować się tytułem umowy, ale jej treścią, gdyż ta będzie podlegała weryfikacji w urzędzie skarbowym.

Niespodziewany finał

Nieraz słyzy się, że leasingobiorca nie musi się martwić, gdy leasingowany samochód zostanie skradziony czy też ulegnie poważnemu uszkodzeniu w wypadku,

bowiem wszystko idzie na konto dawcy usługi. Nie do końca jest to prawda.

– W razie utraty przedmiotu leasingu bądź jego zniszczenia umowa wygasa. A przedterminowe jej zakończenie dla korzystającego z leasingu oznacza, że finansujący może od niego zażądać natychmiastowego zapłacenia wszystkich przewidzianych w umowie, a niezapłaconych rat, pomniejszonych o korzyści, jakie leasingodawca uzyskał wskutek ich zapłaty przed umówionym terminem. Te korzyści to, oczywiście, dyskonto przyszłych opłat oraz wypłacone przez towarzystwo ubezpieczeniowe odszkodowanie – mówi Jakub Kizielewicz.

Rozliczenie umowy następuje w formie noty obciążeniowej – co w praktyce oznacza, że odszkodowanie to nie jest obciążone podatkiem VAT.

– Należy jednocześnie pamiętać, że leasingowane przedmioty są obligatoryjnie ubezpieczone, co w przypadku utraty przedmiotu oznacza możliwość otrzymania zwrotu odszkodowania od ubezpieczyciela. W takiej sytuacji w ostatecznym rozliczeniu umowy brany jest pod uwagę zwrot odszkodowania, co często oznacza wypłatę nadwyżki korzystającemu – dodaje Robert Stanisławski.

Jeżeli wypłata odszkodowania, np. z ubezpieczenia, nie pokryje całej sumy, która należy się leasingodawcy w związku z przedwczesnym zakończeniem umowy, resztę przyjdzie dopłacić korzystającemu z własnej kieszeni.

PRAKTYKA

Sama prezentacja umowy leasingu w sprawozdaniu finansowym jest drugorzędna, najważniejsza dla przedsiębiorcy jest klasyfikacja podatkowa – uważa Jakub Kizielewicz, dyrektor finansowy Grupy Futura Prime.
fot. RK