



Mikołaj Turzyński

# Umowy leasingu w prawie bilansowym i podatkowym



ABC

a Wolters Kluwer business

# Umowy leasingu w prawie bilansowym i podatkowym



Mikołaj Turzyński

# Umowy leasingu w prawie bilansowym i podatkowym



ABC

a Wolters Kluwer business

Warszawa 2009

Recenzent  
*Prof. dr hab. Teresa Martyniuk*

Wydawca  
*Grzegorz Jarecki*

Redaktor prowadzący  
*Adam Choiński*

Opracowanie redakcyjne  
*Agnieszka Bąk*

Skład i łamanie  
*Andrzej Gudowski*

© Copyright by  
Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., 2009

ISBN: 978-83-7601-997-0

Wydane przez:  
Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o.

Redakcja Książek  
01-231 Warszawa, ul. Płocka 5a  
tel. (022) 535 80 00, (022) 535 82 00  
31-156 Kraków, ul. Zacisze 7  
tel. (012) 630 46 00  
e-mail: [ksiazki@wolterskluwer.pl](mailto:ksiazki@wolterskluwer.pl)

[www.wolterskluwer.pl](http://www.wolterskluwer.pl)  
księgarnia internetowa [www.profinfo.pl](http://www.profinfo.pl)

## SPIS TREŚCI

<b>Wykaz skrótów</b> .....	11
<b>Wprowadzenie</b> .....	13
<b>Część I. Prawnopodatkowe skutki umów leasingu</b> .....	21
<b>Rozdział 1. Cywilnoprawne regulacje leasingu</b> .....	23
1.1. Uwagi wstępne.....	23
1.2. Pojęcie umowy leasingu .....	24
1.3. Strony umowy leasingu.....	25
1.4. Przedmiot umowy leasingu.....	27
1.5. Opłaty leasingowe.....	27
1.6. Forma umowy leasingu.....	27
1.7. Prawa i obowiązki stron umowy leasingu .....	28
1.8. Umowa leasingu a umowy najmu i dzierżawy .....	31
<b>Rozdział 2. Opodatkowanie stron umowy leasingu podatkiem dochodowym</b> .....	34
2.1. Uwagi wstępne.....	34
2.2. Podstawowe pojęcia związane ze skutkami podatkowymi umów leasingu .....	35
2.2.1. Pojęcie umowy leasingu do celów podatku dochodowego .....	35
2.2.2. Okres trwania umowy leasingu .....	36
2.2.3. Wartość hipotetyczna netto .....	38
2.2.4. Wartość rzeczywista netto .....	39
2.2.5. Normatywny okres amortyzacji.....	39
2.2.6. Spłata wartości początkowej przedmiotu umowy .....	39
2.3. Leasing o charakterze operacyjnym.....	40
2.3.1. Warunki zaliczania umów leasingu do leasingu o charakterze operacyjnym.....	40
2.3.2. Skutki podatkowe leasingu o charakterze operacyjnym dla korzystającego w podstawowym okresie umowy leasingu .....	41
2.3.3. Skutki podatkowe leasingu o charakterze operacyjnym dla finansującego w podstawowym okresie umowy leasingu.....	42

2.3.4. Skutki podatkowe po zakończeniu podstawowego okresu umowy leasingu o charakterze operacyjnym.....	42
2.4. Umowy leasingu o charakterze finansowym.....	45
2.4.1. Warunki zaliczenia umów leasingu do leasingu o charakterze finansowym.....	45
2.4.2. Konsekwencje podatkowe dla finansującego w trakcie trwania umowy.....	46
2.4.3. Konsekwencje podatkowe dla korzystającego w trakcie trwania umowy.....	46
2.4.4. Skutki podatkowe leasingu o charakterze finansowym po zakończeniu podstawowego okresu umowy.....	47
2.5. Leasing gruntów.....	50
2.5.1. Przychody i koszty uzyskania przychodu w podstawowym okresie trwania umowy.....	50
2.5.2. Sprzedaż gruntu korzystającemu po zakończeniu podstawowego okresu umowy.....	51
2.5.3. Oddanie gruntu korzystającemu do dalszego używania.....	51
2.6. Wartość końcowa, opłaty za świadczenia dodatkowe, podatki i składki ubezpieczeniowe oraz kaucje.....	52
2.7. Cesja wierzytelności z tytułu leasingu.....	53
2.7.1. Przychody finansującego w przypadku sprzedaży należności z tytułu umowy leasingu operacyjnego stronie trzeciej.....	54
2.7.2. Koszty uzyskania przychodu finansującego w przypadku sprzedaży należności z tytułu umowy leasingu operacyjnego stronie trzeciej.....	54
2.8. Skutki podatkowe umów leasingu o charakterze zbliżonym do umów najmu i dzierżawy.....	55
2.8.1. Konsekwencje podatkowe umów leasingu o charakterze zbliżonym do umów najmu lub dzierżawy w podstawowym okresie trwania umowy.....	56
2.8.2. Skutki podatkowe umów leasingu o charakterze zbliżonym do umów najmu lub dzierżawy po zakończeniu podstawowego okresu trwania umowy.....	56

### **Rozdział 3. Opodatkowanie umów leasingu podatkiem**

<b>od towarów i usług.....</b>	<b>57</b>
3.1. Uwagi wstępne.....	57
3.2. Klasyfikacja umów leasingu do celów podatku od towarów i usług.....	58
3.3. Rozliczanie podatku od towarów i usług u finansującego.....	60
3.4. Rozliczanie podatku od towarów i usług u korzystającego.....	66

<b>Część II. Umowy leasingu w rachunkowości</b> .....	69
<b>Rozdział 4. Wprowadzenie do rachunkowości leasingu</b> .....	71
4.1. Uwagi wstępne.....	71
4.2. Umowy leasingu jako umowy w trakcie realizacji .....	74
4.3. Badania empiryczne w zakresie rachunkowości leasingu.....	76
4.3.1. Badania wskazujące, że leasing operacyjny ma charakter zbliżony do umów leasingu kapitałowego i kredytu pod względem szacowania ryzyka.....	76
4.3.2. Badania wskazujące na możliwość zwiększenia użyteczności informacji dotyczących leasingu poprzez kapitalizowanie wszystkich rodzajów leasingu .....	78
4.3.3. Badania wskazujące na behawioralne aspekty zmian zasad rachunkowości leasingu.....	79
<b>Rozdział 5. Standaryzacja rachunkowości leasingu na przykładzie wybranych rozwiązań krajowych</b> .....	85
5.1. Uwagi wstępne.....	85
5.2. Rachunkowość leasingu w USA.....	87
5.2.1. Rachunkowość leasingobiorcy .....	87
5.2.2. Rachunkowość leasingodawcy .....	89
5.3. Rachunkowość leasingu w Wielkiej Brytanii .....	91
5.3.1. Rachunkowość leasingobiorcy .....	92
5.3.2. Rachunkowość leasingodawcy .....	94
<b>Rozdział 6. Umowy leasingu w Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej</b> .....	97
6.1. Uwagi wstępne.....	97
6.2. Kierunki zmian w rachunkowości leasingu .....	98
6.3. Regulacje Międzynarodowego Standardu Rachunkowości nr 17 „Leasing” .....	101
6.3.1. Cel i zakres MSR 17.....	101
6.3.2. Definicje .....	102
6.3.3. Klasyfikacja leasingu.....	106
6.3.4. Leasing nieruchomości .....	108
6.3.5. Leasing finansowy w sprawozdaniach finansowych korzystających .....	110
6.3.6. Leasing operacyjny w sprawozdaniach finansowych korzystających .....	113
6.3.7. Leasing finansowy w sprawozdaniach finansowych finansujących .....	114

6.3.8. Leasing operacyjny w sprawozdaniach finansowych finansujących .....	117
6.3.9. Sprzedaż i leasing zwrotny .....	118
6.4. Ustalenie, czy umowa zawiera leasing .....	119
6.5. Ocena istoty transakcji wykorzystujących prawną formę leasingu .....	125
6.6. Specjalne oferty leasingowe – rachunkowość finansującego .....	128
6.7. Leasing jako instrument finansowy .....	129
6.7.1. Wymagania MSSF 7 dotyczące ujawniania informacji w zakresie umów leasingu .....	132
6.7.2. Ujawnianie informacji jakościowych .....	132
6.7.3. Ujawnianie informacji ilościowych .....	133

## **Rozdział 7. Standaryzacja rachunkowości leasingu w Polsce.**

<b>Krajowy Standard Rachunkowości nr 5 „Leasing, najem i dzierżawa” .....</b>	<b>136</b>
7.1. Uwagi wstępne .....	136
7.2. Cel i zakres stosowania KSR 5 .....	138
7.3. Definicje .....	140
7.4. Klasyfikacja leasingu przyjęta w KSR 5 .....	144
7.4.1. Leasing nieruchomości .....	147
7.4.2. Kaucje w umowach leasingu .....	148
7.4.3. Nakłady ponoszone przez korzystającego na przedmiot leasingu .....	149
7.4.4. Opłaty leasingowe zależne od kursów walut i stóp procentowych .....	149
7.5. Leasing operacyjny – ewidencja u korzystającego .....	151
7.5.1. Ujęcie opłat z tytułu leasingu u korzystającego – ogólne zasady .....	151
7.5.2. Ewidencja opłat z tytułu leasingu .....	152
7.6. Leasing operacyjny – ewidencja u finansującego .....	157
7.6.1. Ujęcie opłat z tytułu leasingu u finansującego – ogólne zasady .....	157
7.6.2. Ewidencja opłat z tytułu leasingu .....	158
7.7. Leasing finansowy – ewidencja u korzystającego .....	162
7.7.1. Ujęcie przedmiotu umowy leasingu w księgach rachunkowych korzystającego – ogólne zasady .....	162
7.7.2. Amortyzacja przedmiotu leasingu finansowego .....	163
7.7.3. Ogólne zasady podziału opłaty podstawowej na część kapitałową i odsetkową .....	164
7.8. Leasing finansowy – ewidencja u finansującego .....	176

---

7.8.1. Ujęcie należności z tytułu umowy leasingu w księgach rachunkowych finansującego – ogólne zasady .....	176
7.8.2. Podział opłaty podstawowej na część kapitałową i odsetkową .....	177
7.9. Leasing zwrotny.....	184
7.9.1. Istota leasingu zwrotnego .....	184
7.9.2. Leasing zwrotny u zbywcy/korzystającego .....	185
7.9.3. Leasing zwrotny u nabywcy/finansującego .....	189
7.10. Prezentacja i ujawnianie informacji o leasingu .....	190
7.10.1. Prezentacja i ujawnianie informacji o leasingu przez korzystającego .....	190
7.10.2. Prezentacja i ujawnianie informacji o leasingu przez finansującego .....	192
7.11. Uproszczona ewidencja umów leasingu finansowego .....	193
7.11.1. Warunki stosowania uproszczonej ewidencji umów leasingu finansowego .....	193
7.11.2. Podział opłaty leasingowej na część kapitałową i odsetkową metodą równomierną.....	193
7.11.3. Podział opłaty leasingowej na część kapitałową i odsetkową metodą sumy numerów okresów (metoda degresywna przybliżona).....	194
7.11.4. Uprozczone rozliczanie zmian opłat z tytułu leasingu finansowego opartych na kursie waluty obcej lub stopie procentowej .....	196
<b>Załącznik</b> .....	199
<b>Wykaz aktów prawnych</b> .....	201
<b>Literatura</b> .....	203
<b>Wykaz schematów i tabel</b> .....	212



## WYKAZ SKRÓTÓW

ASR	– Accounting Series Release
FASB	– Financial Accounting Standards Board
FRS	– Financial Reporting Standard
k.c.	– ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz. U. Nr 16, poz. 93 z późn. zm.)
KSR 5	– Krajowy Standard Rachunkowości nr 5 „Leasing, najem i dzierżawa”
MSR	– Międzynarodowe Standardy Rachunkowości
MSR 7	– Międzynarodowy Standard Rachunkowości nr 7 „Rachunek przepływów pieniężnych”
MSR 16	– Międzynarodowy Standard Rachunkowości nr 16 „Rzeczowy majątek trwały”
MSR 17	– Międzynarodowy Standard Rachunkowości nr 17 „Leasing”
MSR 38	– Międzynarodowy Standard Rachunkowości nr 38 „Wartości niematerialne”
MSR 39	– Międzynarodowy Standard Rachunkowości nr 39 „Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena”
MSR 40	– Międzynarodowy Standard Rachunkowości nr 40 „Inwestycje w nieruchomości”
MSR 41	– Międzynarodowy Standard Rachunkowości nr 41 „Rolnictwo”
MSSF	– Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej
SFAS	– Statements of Financial Accounting Standards
SKI	– Stały Komitet ds. Interpretacji (w 2002 r. przekształcony w Komitet ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej)
SSAP	– Statement of Standard Accounting Practice

- u.p.d.o.p. – ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (tekst jedn.: Dz. U. z 2000 r. Nr 54, poz. 654 z późn. zm.)
- US GAAP – ang. US Generally Accepted Accounting Principles (Ogólnie Akceptowane Zasady Rachunkowości)
- ustawa o rachunkowości – ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (tekst jedn.: Dz. U. z 2002 r. Nr 76, poz. 694 z późn. zm.)
- ustawa o VAT – ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz. U. Nr 54, poz. 535 z późn. zm.)

## WPROWADZENIE

Umowy leasingu mają długą historię, sięgającą korzeniami do transakcji najmu i dzierżawy zawieranych w czasach starożytnych w Egipcie i Mezopotamii, około pięciu tysięcy lat temu (Clark 1978, s. 3; zob. również: Nevitt, Fabozzi 1988, s. 25–45). Umowy najmu i dzierżawy zawierano także w państwie Sumerów, co potwierdzają dokumenty sporządzane pismem klinowym na glinianych tabliczkach, pochodzące z XX w. p.n.e. Po raz pierwszy umowy te zostały uregulowane w Kodeksie Hammurabiego (XVIII w. p.n.e.) oraz w prawie starożytnej Grecji i Rzymu (Clark 1978, s. 3).

Za przodka współczesnych umów leasingu uważa się starorzymski najem rzeczy – *locatio conductio rei*. Była to umowa dwustronna, przez którą wynajmujący zobowiązywał się odstąpić najemcy za uzgodnioną opłatą na oznaczony z góry czas rzecz ruchomą lub nieruchomości w celu używania albo użytkowania i pobierania pożytków. Przedmiot najmu mogły stanowić również rzeczy własne. Umowę najmu zawierano najczęściej na czas z góry określony. Czas najmu gruntów wynosił zazwyczaj 5 lat (tyle trwała kadencja cenzorów wydzierżawiających grunty państwowe). Czynsz uiszczano w pieniądzech lub innych rzeczach po upływie czasu najmu lub dzierżawy. Najemca mógł oddać rzecz w podnajem. Jeżeli po upływie okresu trwania umowy najemca wciąż korzystał z rzeczy za zgodą wynajmującego, to umowę najmu uznawano za odnowioną (Rozwadowski 1991, s. 179–181).

W starożytnym Rzymie umowy najmu były powszechnie wykorzystywane. Sprzyjało temu postępujące rozwarstwienie ekonomiczne i społeczne. Wśród właścicieli niewielkich majątków ziemskich powszechne było wynajmowanie cudzych narzędzi i niewolników do prac sezonowych w miejsce zakupu i utrzymywanie ich przez cały rok (Kolańczyk 1986, s. 394).

W średniowieczu w Wielkiej Brytanii szeroko stosowane umowy długoterminowego leasingu (*lease*) tradycyjnie dotyczyły gruntów i budynków; przyczyną takiego stanu rzeczy była teoria głosząca, że absolutna własność ziemi przysługuje wyłącznie koronie (monarchii). Umowy takie

były zawierane na okres od 99 do 999 lat, na czas życia leasingobiorcy lub na czas określony w latach, należało przy tym określić termin rozpoczęcia i zakończenia umowy. Średniowieczne formy leasingu zapewniały niczym niezakłócone posiadanie i korzystanie z nieruchomości. Znaczenie gospodarcze transakcji leasingu wzrosło pod koniec XV w. i w pierwszej połowie XVI w., kiedy to królowie Henryk VII i Henryk VIII istotnie ograniczyli możliwość rozwiązywania umów leasingu.

W średniowieczu rzeczy ruchome przekazywano do krótkoterminowego używania na podstawie umowy przypominającej najem (*hire*)<sup>1</sup>. Uważa się jednak, że wpływ *hire* na kształt współczesnego leasingu był zdecydowanie mniejszy niż w przypadku *lease*. Wraz z rozwojem gospodarki towarowej w Wielkiej Brytanii wykształcił się pogląd, że leasing może dotyczyć również rzeczy ruchomych. Uwidocznili się on w pierwszych aktach prawnych dotyczących transakcji leasingu, np. w statucie walijskim z 1284 r. (Clark 1978, s. 4).

W pierwszej połowie XIX w., wraz z eskalacją rewolucji przemysłowej znacząco zwiększył się w Wielkiej Brytanii zakres wykorzystania długoterminowego leasingu rzeczy ruchomych. Uważa się, że pierwsze brytyjskie przedsiębiorstwa przetrwały między innymi dzięki stosowaniu transakcji leasingu. Linia kolejowa Londyn – Greenwich już po kilkunastu dniach samodzielnego funkcjonowania została przekazana w 1844 r. wraz z taborem w leasing na okres 999 lat (!) kompanii South Eastern Railway. Także kompania Midland Railway w istotnym stopniu oparła swoją strategię rozwoju na transakcjach leasingu. Powszechne stało się oddawanie przez drobnych inwestorów w leasing wagonów do przewozu kopaliny na okres 25 lat – pokrywający się z okresem gospodarczej używalności taboru. Około roku 1860 (po 11 latach od wydania w 1844 r. ustawy o spółkach akcyjnych – Joint Stock Companies Act) działalność zarejestrowanych spółek kapitałowych o ograniczonej odpowiedzialności wpłynęła na zmniejszenie udziału drobnych inwestorów w rynku firm oferujących usługi leasingu wagonów. Spółki te wprowadziły elastyczne warunki umów leasingu, oferując przy tym wagony wyższej jakości. Powszechne było włączanie do umowy opcji zakupu wagonów przez użytkownika po upływie okresu obowiązywania umowy, za cenę zbliżoną do rynkowej. Okres umowy leasingu stopniowo stawał się krótszy od okresu gospodarczej używalności i wynosił przeważnie 5–8 lat (Clark 1978, s. 5–6).

---

<sup>1</sup> *Hire* oprócz najmu rzeczy obejmuje także najem pracy i najem dzieła.

Pod koniec lat 60. XIX w. transakcje leasingu z opcją zakupu za cenę rynkową przekształciły się w nową metodę finansowania zakupu taboru kolejowego, stanowiąc pierwowzór krótkoterminowych umów leasingu z klauzulą umożliwiającą zakup przedmiotu umowy po okresie jej trwania za niską lub nawet symboliczną opłatą. Stopniowo transakcje leasingowe w sektorze taboru kolejowego były kontynuowane na coraz mniejszą skalę, aż do czasu wykupu linii kolejowych przez państwową Brytyjską Komisję Kolejową (British Railways Commission) w grudniu 1947 r. (Clark 1978, s. 7).

W latach 1914–1948 transakcje leasingu długoterminowego były wykorzystywane do obchodzenia restrykcyjnych przepisów w zakresie najmu-zakupu. Leasing wykorzystywali producenci maszyn obuwniczych do narzucania szewcom niekorzystnych warunków finansowych, a nawet zabrania im zakupu urządzeń wytwarzanych przez inne firmy (np. w roku 1919 jeden brytyjski producent – leasingodawca maszyn szewskich zdominował rynek w około 80%) (Clark 1978, s. 7).

W USA przedmiotem pierwszych umów leasingu były prawie wyłącznie nieruchomości. Długoterminowe transakcje leasingu rzeczy ruchomych nabrały znaczenia gospodarczego od połowy XIX w.; służyły one wówczas do finansowania inwestycji kolejowych. Trusty (*car and equipment trusts*) zakupywały od producentów lokomotywy i wagony, by następnie oddać je w leasing kompaniom kolejowym (Poczobut 1996, s. 32). Duży rozgłos zyskały przeprowadzone w 1877 r. transakcje leasingowe przedsiębiorstwa Bell Telephone Company, których przedmiotem były aparaty telefoniczne. Spółka ta nie oferowała swych wyrobów do sprzedaży, a jedynie udostępniała je na zasadach umów leasingu. Właśnie to przedsięwzięcie można uznać za początek wykorzystania leasingu (Kruczalak 1993, s. 11). Leasing taboru kolejowego już od lat 80. XIX w. był wypierany przez sprzedaż na raty z zastrzeżeniem przez sprzedawcę prawa własności, uzupełnianą zabezpieczeniem wierzytelności na ruchomym wyposażeniu kolejowym (Clark 1978, s. 10–11).

Od końca XIX w. w USA zawieranie transakcji leasingowych wykorzystywano jako metodę zdobywania pozycji monopolistycznej na rynku. W szczególności dotyczyło to producentów maszyn obuwniczych narzucających wytwórcom obuwia wyjątkowo niekorzystne warunki umów<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Urządzenia te nie były dostępne w sprzedaży i mogły być jedynie użytkowane na zasadach umowy leasingu.

Kres takim praktykom położyła ustawa antytrustowa Clayтона z 1914 r. W czasie drugiej wojny światowej państwa wykorzystywały leasing na okres gospodarczej używalności rzeczy jako metodę kredytowania zamówień rządowych dotyczących uzbrojenia (Clark 1978, s. 11).

Odrodzenie leasingu w USA datuje się na początek lat 50. naszego wieku<sup>3</sup>. Właśnie w tym czasie w społeczeństwie amerykańskim ugruntowało się przekonanie, że nie trzeba być właścicielem danej rzeczy, aby z niej korzystać i czerpać korzyści (Poczobut 1976, s. 189).

Ogromny wzrost zapotrzebowania na kapitał wykorzystał H. Schoenfeld. W 1952 r. wystąpił on z propozycją utworzenia niezależnego przedsiębiorstwa zajmującego się wyłącznie działalnością leasingową – United States Leasing Corporation. H. Schoenfeld doszedł do wniosku, że nowe przedmioty wyposażenia zakładu można by uzyskiwać w drodze leasingu i doprowadził do utworzenia w San Francisco spółki, której zadaniem było rozwijanie działalności leasingowej (Stecki 1999, s. 38). Swoją działalność promował hasłem „płać w miarę jak zarabiasz” (*pay as you earn*) (Poczobut 1996, s. 34). Wkrótce działalnością leasingową zainteresowały się wielkie korporacje finansowe i przemysłowe. Opracowano podstawy specjalnego systemu kredytowego i ubezpieczeniowego zgodnego z oczekiwaniami leasingodawców.

Kolejny wzrost zainteresowania leasingiem nastąpił w 1955 r., kiedy to podniesiono stawki amortyzacji w celach podatkowych i ustalono status podatkowy leasingu (Clark 1978, s. 11).

Na rozwój leasingu w USA pod koniec lat 50. złożyło się kilka aspektów: leasing okazał się znacznie atrakcyjniejszy pod względem marketingowym oraz podatkowym niż sprzedaż za gotówkę, nie bez znaczenia pozostawał również fakt, że dobra inwestycyjne używane w ramach umowy leasingowej nie musiały być wykazywane w bilansie korzystającego (według biuletynu wydanego w 1949 r. przez Amerykański Instytut Biegłych Księgowych – AICPA – korzystający zobowiązany był jedynie informować organy skarbowe o sumie opłat leasingowych przekazanych leasingodawcy) (Clark 1978, s. 12).

Kiedy w 1962 r. zniesiono zakaz prowadzenia działalności leasingowej dla banków, nastąpił gwałtowny wzrost amerykańskich firm zajmujących się tą działalnością, a rekrutujących się właśnie spośród banków,

---

<sup>3</sup> Według Kulickiego leasing zrodził się w USA dopiero na początku lat 50. (Kulicki 1992, s. 5).

ubezpieczycieli, fundacji oraz zakładów ubezpieczeń społecznych. W kolejnych latach doszło w USA do dalszego wzrostu wyspecjalizowanych spółek leasingowych (Poczobut 1996, s. 35–36).

Druga połowa XX w. to intensywny rozwój światowego rynku leasingu.

Problematyka umów leasingu od wielu lat budzi zainteresowanie prawników i ekonomistów – zarówno teoretyków, jak i praktyków prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego. Wzrost zainteresowania problematyką będącą przedmiotem niniejszej pracy w Polsce jest szczególnie widoczny w ostatnich latach. Świadczy o tym liczba publikacji naukowych, artykułów prasowych, konferencji i sympozjów poświęconych problematyce umów leasingu. Umowy leasingu w ostatnich latach były również przedmiotem szczegółowych regulacji w prawie cywilnym, podatkowym i bilansowym.

Zakres pracy obejmuje trzy podstawowe aspekty problematyki umów leasingu. Pierwszy to zagadnienia prawa cywilnego uwzględnione w polskim systemie prawnym w przepisach kodeksu cywilnego. Z przepisów tych wynika społeczno-gospodarczy cel umowy leasingu, polegający na nabyciu przez finansującego własności rzeczy, a następnie zapewnieniu korzystającemu jej zużycia, zazwyczaj w przeważającej części (lub w całości), w zamian za rozłożone na raty wynagrodzenie, które pokrywa przynajmniej wartości rzeczy z chwili jej nabycia przez finansującego.

Drugi aspekt problematyki umów leasingu obejmuje zagadnienia prawa podatkowego. Zasady opodatkowania stron umowy leasingu, stanowiące element polityki fiskalnej, determinują zarówno zobowiązania podatkowe finansującego i korzystającego, jak i wpływy podatkowe państwa.

Trzeci aspekt dotyczy zagadnień prawa bilansowego. Umowy leasingu wpływają na obraz sytuacji finansowej oraz na wyniki finansowe jednostek gospodarczych – i przez to na decyzje ekonomiczne użytkowników sprawozdań finansowych.

Niniejsza praca porusza przedstawione powyżej aspekty i podejmuje próbę ich syntezy. Dla zrozumienia istoty umów leasingu niezbędne jest rozpatrzenie ich w każdym z prezentowanych aspektów. Wyróżnionym aspektom odpowiada struktura pracy. Pierwsza jej część obejmuje aspekt prawa cywilnego i podatkowego, druga – aspekt prawa bilansowego.

W pierwszym rozdziale pracy przedstawiono regulacje w zakresie umów leasingu zawarte w kodeksie cywilnym. Scharakteryzowano tam pojęcie umowy leasingu, strony umowy, przedmiot leasingu, opłaty

leasingowe, formę umowy oraz prawa i obowiązki stron umowy leasingu. W tej części pracy zawarto również porównanie umowy leasingu z umowami najmu i dzierżawy.

Rozdział drugi pracy poświęcono prezentacji skutków umów leasingu w zakresie podatku dochodowego. Omówiono tam podstawowe pojęcia dotyczące regulacji podatkowych w zakresie umów leasingu, wpływ leasingu operacyjnego, finansowego, leasingu gruntów oraz umów o charakterze zbliżonym do najmu i dzierżawy na zobowiązania podatkowe stron umowy. W dalszej części rozdziału zaprezentowano problematykę wartości końcowej oraz dodatkowych opłat leasingowych i cesji wierzytelności z tytułu analizowanych umów.

Rozdział trzeci, zamykający część pierwszą pracy, dotyczy opodatkowania umów leasingu podatkiem od towarów i usług. Zaprezentowano tam zasady klasyfikacji umów leasingu do celów podatku od towarów i usług oraz procedury rozliczania tego podatku u finansującego i korzystającego.

Rozdział czwarty, rozpoczynający część pracy poświęconą aspektom prawa bilansowego, zawiera analizę podstawowych problemów rachunkowości leasingu. Przedstawiono tam w syntetyczny sposób podstawowe poglądy na rachunkowość oraz podjęto próbę zdefiniowania rachunkowości leasingu. W dalszej części tego rozdziału omówiono leasing jako umowę w trakcie realizacji i zarysowano stan badań w zakresie rachunkowości leasingu.

W rozdziale piątym pracy scharakteryzowano rozwiązania przyjęte przy standaryzacji rachunkowości leasingu w wybranych krajach, omówiono regulacje amerykańskiego oraz brytyjskiego standardu rachunkowości leasingu.

Rozdział szósty poświęcono problematyce regulacji leasingu zawartych w Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej. Przedstawiono tam aktualne regulacje Międzynarodowego Standardu Rachunkowości nr 17 (MSR 17), poświęconego transakcjom leasingowym, kierunki zmian w tym standardzie oraz wyjaśnienia Komitetu ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej nr 4 „Ustalenie, czy umowa zawiera elementy leasingu”, interpretację SKI nr 27 „Ocena istoty transakcji wykorzystujących prawną formę leasingu” i interpretację SKI nr 15 „Specjalne oferty leasingowe – rachunkowość finansującego”. W rozdziale tym poruszono również zagadnienia związane z traktowaniem umów leasingu jako instrumenty finansowe.

---

Ostatni, siódmy rozdział pracy przedstawia rozwiązania przyjęte przy standaryzacji rachunkowości leasingu w Polsce, zawarte w Krajowym Standardzie Rachunkowości nr 5 „Leasing, najem i dzierżawa”. Scharakteryzowano tam cel i zakres stosowania standardu, wykorzystane w nim pojęcia oraz koncepcję klasyfikacji leasingu. Następnie zaprezentowano zasady ewidencji leasingu finansowego i operacyjnego (w tym leasingu zwrotnego) u finansującego i korzystającego oraz prezentacji i ujawniania informacji o leasingu w sprawozdaniu finansowym. W rozdziale tym przedstawiono również uproszczone rozwiązania stosowane przy ewidencji umów leasingu finansowego.



## **Część I**

# **PRAWNOPODATKOWE SKUTKI UMÓW LEASINGU**



## **CYWILNOPRAWNE REGULACJE LEASINGU**

### **1.1. Uwagi wstępne**

Przepisy regulujące umowę leasingu zostały wprowadzone do kodeksu cywilnego ustawą z dnia 26 lipca 2000 r. o zmianie ustawy – Kodeks cywilny (Dz. U. Nr 74, poz. 857) i weszły w życie 9 grudnia 2000 r. Do tego czasu umowy konstruowano na podstawie ogólnych zasad prawa cywilnego. W obrocie prawnym funkcjonowały wówczas umowy leasingu o różnorodnej treści – obejmującej elementy umów najmu, dzierżawy, sprzedaży i zlecenia. W momencie wejścia w życie regulacji znowelizowanego kodeksu cywilnego umowa leasingu weszła do katalogu umów nazwanych.

Wprowadzenie cywilnoprawnej regulacji leasingu wiązało się wówczas z następującymi przyczynami:

- 1) wzrostem znaczenia gospodarczego umów leasingu w kraju i za granicą,
- 2) potrzebą wywierania wpływu ustawodawcy na dalsze kształtowanie się stosunku prawnego w ramach umowy leasingu, w celu zachowania równowagi stanowisk prawnych jej stron (co wówczas dawało się zauważyć w praktyce obrotu gospodarczego),
- 3) problemami z ustaleniem charakteru prawnego i skutków prawnych umów leasingu na podstawie przepisów obowiązującego prawa,
- 4) uzależnieniem podjęcia prac legislacyjnych nad unormowaniem leasingu w prawie publicznym, a szczególnie bilansowym i podatkowym, od wcześniejszego opracowania regulacji cywilnoprawnej (Poczet 2000).

Przy opracowywaniu przepisów dotyczących umowy leasingu przyjęto następujące podstawowe założenia:

- 1) regulacja została opracowana na podstawie analizy krajowej i zagranicznej praktyki leasingowej,
- 2) regulacja uwzględnia w podstawowych kwestiach konwencję UNIDROIT o międzynarodowym leasingu finansowanym,
- 3) regulacja zawiera ogólne przepisy o charakterze dyspozytywnym, które nie powinny ograniczać przyszłych zmian dotyczących charakteru leasingu,
- 4) regulacja zapewnia sprawiedliwe wyważenie praw i obowiązków stron umowy leasingu,
- 5) regulacja nie zawiera szczególnych przepisów chroniących konsumentów, ponieważ w ramach prac nad reformą polskiego prawa cywilnego planowane było sporządzenie projektu szczególnych przepisów o klauzulach zakazanych w umowach z konsumentami (PoczuBut 2000).

## 1.2. Pojęcie umowy leasingu

W myśl art. 709<sup>1</sup> k.c. przez umowę leasingu finansujący zobowiązuje się, w zakresie swojego przedsiębiorstwa, nabyć rzecz od oznaczonego zbywcy na warunkach określonych w tej umowie i oddać tę rzecz korzystającemu do używania albo do 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.

Umowa leasingu jest nazwaną dwustronną czynnością prawną o charakterze zobowiązującym, wzajemnym i odpłatnym, dokonywaną na czas oznaczony. Przez zawarcie umowy leasingu korzystający i finansujący stają się podmiotami wzajemnych praw i obowiązków. Finansujący zobowiązuje się do nabycia rzeczy od oznaczonego zbywcy na warunkach określonych w umowie leasingu oraz do oddania rzeczy korzystającemu do używania albo do używania i pobierania pożytków przez czas oznaczony, natomiast korzystający zobowiązuje się do zapłaty finansującemu w określonych w umowie ratach świadczenia pieniężnego o wartości stanowiącej co najmniej ekwiwalent przedmiotu tej umowy.

Charakter prawny zobowiązania finansującego, polegającego na oddaniu rzeczy do korzystania, powoduje, że umowa leasingu (obok umów

najmu, dzierżawy i użyczenia) zaliczana jest do umów o korzystanie z rzeczy lub praw. Świadczy o tym również systematyka kodeksowa tej umowy (umieszczenie regulacji bezpośrednio po przepisach dotyczących najmu i dzierżawy) oraz odesłanie do odpowiedniego stosowania przepisów o najmie i dzierżawie do umowy leasingu (art. 709<sup>17</sup> k.c.).

Istnieje kilka istotnych cech odróżniających umowę leasingu od innych umów nazwanych, takich jak najem i dzierżawa.

Podstawowym celem społeczno-gospodarczym umowy leasingu jest kredytowanie działalności korzystającego poprzez oddanie przedmiotu umowy do użytku korzystającemu, na którym spoczywa obowiązek ratalnej zapłaty określonego w umowie wynagrodzenia mającego charakter świadczenia ekwiwalentnego. Umowy najmu i dzierżawy zawierane są w innym celu – najemca i dzierżawca mają co prawda obowiązek płacenia drugiej stronie oznaczonego czynszu, lecz opłaty te nie muszą stanowić „co najmniej ceny lub wynagrodzenia” przedmiotu tych umów. Obowiązek nabycia rzeczy w celu oddania jej do użytku drugiej stronie, charakterystyczny dla umów leasingu, nie stanowi elementu definicji umowy najmu ani umowy dzierżawy. Wynajmujący i dzierżawiący nie są zobowiązani do nabycia rzeczy określonej uprzednio z najemcą czy dzierżawcą, lecz oddają do korzystania składnik aktywów uprzednio nabyty albo wytworzony (Poczobut 2002, s. 30–31). Natomiast w przypadku umów leasingu finansujący nabywa rzecz, której rodzaj i szczególnie cechy zostały dokładnie określone i uzgodnione. Powyższe cechy stanowią podstawę wyodrębnienia umowy leasingu jako szczególnej umowy nazwanej w polskim prawie cywilnym (Brol 2001).

### 1.3. Strony umowy leasingu

Ustawodawca w art. 709<sup>1</sup> k.c. na określenie stron umowy leasingu posłużył się sformułowaniami „finansujący” i „korzystający”, odstąpił więc od stosowania terminów „leasingodawca” i „leasingobiorca”. Według terminologii kodeksu cywilnego podmiotem oddającym rzecz do używania (i pobierania pożytków) jest finansujący, a osobą przyjmującą rzecz do takiego używania jest korzystający.

Artykuł 709<sup>1</sup> k.c. określa istotne cechy umowy leasingu, obejmujące:

- zawarcie umowy leasingu przez finansującego w ramach prowadzonego przez niego przedsiębiorstwa;

- nabycie przez finansującego od zbywcy przedmiotu umowy w uzgodnieniu z korzystającym;
- oddanie tego przedmiotu do używania (i pobierania pożytków) korzystającemu na czas określony;
- obowiązek korzystającego zapłaty finansującemu wynagrodzenia w ratach, stanowiącego co najmniej wartość lub cenę przedmiotu umowy.

W myśl kodeksu cywilnego finansującym w umowie leasingu może być tylko podmiot prowadzący działalność gospodarczą w zakresie leasingu. Przepisy prawa nie wymagają przy tym, aby była to jedyna działalność prowadzona przez podmiot (Brol 2001).

Regulacje cywilnoprawne nie zawierają natomiast wymogów określających cechy drugiej strony umowy – korzystającego. Korzystającym może być więc każdy podmiot posiadający pełną zdolność do czynności prawnych w rozumieniu przepisów kodeksu cywilnego. Umowy leasingu mogą więc zawierać nie tylko podmioty prowadzące działalność gospodarczą, lecz także inne podmioty prawa, w tym szeroko rozumiani konsumenci. Umowy leasingu dla tej grupy podmiotów mogą okazać się więc chętnie wykorzystywanym źródłem finansowania, stanowiącym alternatywę dla kredytu konsumenckiego.

Finansujący nabywa przedmiot leasingu po uzgodnieniu z korzystającym. Zbywca przedmiotu umowy oraz warunki nabycia składnika aktywów przez finansującego powinny być określone w umowie leasingu. Finansujący nabywa więc własność przedmiotu umowy w celu jego dalszego udostępnienia korzystającemu. Kodeks cywilny nie precyzuje sposobu, w jaki nastąpić ma nabycie własności – z reguły będzie to umowa sprzedaży.

Powyższe uwagi dotyczą leasingu finansowego pośredniego. Jeżeli przedmiot umowy leasingu stanowi „od początku” własność finansującego, mamy do czynienia z leasingiem finansowym bezpośrednim, do którego, zgodnie z art. 709<sup>18</sup> k.c., stosuje się odpowiednio przepisy tytułu XVII<sup>1</sup> k.c.

Regulacje cywilnoprawne nie przewidują szczególnych wymogów dotyczących zbywcy, od którego finansujący nabywa przedmiot umowy. W art. 709<sup>1</sup> k.c. wymagane jest jedynie, aby strony leasingu w zawieranej umowie jednoznacznie określiły zbywcę. Brak wymogów wobec zbywcy powoduje, że w tej roli może występować nie tylko podmiot, który zawo-

dowo zajmuje się wytwarzaniem lub sprzedażą określonych składników aktywów, ale także każda inna osoba, której rzecz leży w sferze zainteresowania finansującego i korzystającego.

#### **1.4. Przedmiot umowy leasingu**

Przedmiotem umowy leasingu może być zasadniczo rzecz w rozumieniu kodeksu cywilnego, zarówno ruchoma, jak i nieruchomości. Przedmiotem leasingu nie mogą być więc inne niż rzeczy prawa majątkowe. Zawarcie umowy, której przedmiotem byłyby prawa majątkowe inne niż własność rzeczy, winno być traktowane jako zawarcie umowy nienazwanej, do której stosuje się odpowiednio przepisy kodeksu cywilnego, w szczególności przepisy o umowie leasingu (Brol 2002, s. 66–94).

#### **1.5. Opłaty leasingowe**

Świadczeniem wzajemnym spełnianym przez korzystającego do rąk finansującego jest zapłata wynagrodzenia. Korzystający nie płaci jednak od razu należnej drugiej stronie kwoty, jej spłata rozłożona jest na raty. Z uwagi na to, że umowa leasingu jest umową terminową (zawieraną na czas oznaczony), liczba rat i ich wysokość powinny być w umowie oznaczone. Ustawodawca pozostawił stronom umowy pełną dowolność w ustalaniu zarówno liczby, jak i wysokości poszczególnych rat, wprowadzając jedynie wymóg, by ich suma stanowiła co najmniej równowartość ceny lub wartości „oddanej w leasing” rzeczy.

#### **1.6. Forma umowy leasingu**

Regulacje cywilnoprawne rygorystycznie podchodzą do wymogów formalnych stawianych umowie leasingu. W art. 709<sup>2</sup> k.c. zawarty jest wymóg formy pisemnej zastrzeżonej pod rygorem nieważności. Oznacza to, że niezachowanie powyższej formy spowoduje, iż czynność prawna nie wywoła żadnych skutków prawnych, będzie bowiem od początku nieważna.

## 1.7. Prawa i obowiązki stron umowy leasingu

Podstawowym obowiązkiem finansującego jest wydanie rzeczy korzystającemu. Rzecz powinna być wydana w takim stanie, w jakim znajdowała się w chwili wydania finansującemu przez zbywcę (art. 709<sup>4</sup> § 1 k.c.). W szczególności rzecz nie może być wydana korzystającemu w stanie pogorszonym. Oznacza to, że do momentu wydania przedmiotu umowy korzystającemu finansujący, w którego posiadaniu rzecz się znajduje, ponosi ryzyko jej utraty lub uszkodzenia.

Ryzyko wyboru przedmiotu umowy spoczywa na korzystającym. To on wybiera rzecz, kierując się jej przydatnością dla określonej przez siebie formy działalności. Konsekwencją takiego podejścia jest zwolnienie finansującego z odpowiedzialności za brak przydatności rzeczy do umówionego użytku (art. 709<sup>4</sup> § 2 k.c.).

Istotna z punktu widzenia praw i obowiązków stron jest kwestia odpowiedzialności za utratę rzeczy. Do momentu wydania przedmiotu umowy korzystającemu finansujący ponosi odpowiedzialność za jej utratę. Jeżeli jednak po wydaniu korzystającemu rzecz została utracona z przyczyn, za które finansujący nie ponosi odpowiedzialności, umowa leasingu wygasa (art. 709<sup>5</sup> § 1 k.c.), a finansujący może żądać od drugiej strony niezwłocznej zapłaty pozostałych rat, pomniejszonych o korzyści, jakie finansujący uzyskał wskutek ich zapłaty przed umówionym terminem, wygaśnięcia umowy oraz z tytułu ubezpieczenia rzeczy, a także naprawienia szkody (art. 709<sup>5</sup> § 3 k.c.). Z uwagi na tak rygorystycznie unormowaną kwestię odpowiedzialności wskazane jest ubezpieczenie przedmiotu umowy od jego utraty przez korzystającego.

Artykuł 709<sup>8</sup> § 1 k.c. wprowadza zasadę, w myśl której finansujący nie odpowiada wobec korzystającego za wady rzeczy, chyba że wady te powstały na skutek okoliczności, za które finansujący ponosi odpowiedzialność. Z redakcji powołanego przepisu wynika domniemanie braku odpowiedzialności finansującego za wady rzeczy. To korzystający, jeśli chce pociągnąć do odpowiedzialności finansującego, będzie musiał wykazać, że wina i przyczyna wady rzeczy leży po stronie finansującego. Pozycja prawna korzystającego nie ulega jednak istotnemu pogorszeniu, bowiem zgodnie z § 2 powołanego przepisu w momencie zawarcia umowy zbycia rzeczy między finansującym a zbywcą, z mocy prawa, przechodzą na korzystającego uprawnienia z tytułu wad rzeczy przysługujące finansującemu względem zbywcy. Finansujący zachowuje jedynie

prawo do odstąpienia od umowy ze zbywcą. Takie rozwiązanie zapewnia równowagę uprawnień obu stron umowy leasingu. Przyznanie korzystającemu prawa do występowania z roszczeniami z tytułu wad prawnych i fizycznych rzeczy (w szczególności z tytułu rękojmi czy gwarancji) jest w pełni zasadne, ponieważ to korzystający eksploatuje i użytkuje rzecz będącą przedmiotem umowy. Pozostawienie finansującemu prawa do odstąpienia od umowy ze zbywcą zapewnia mu przede wszystkim pewność i stabilność porządku kontraktowego. Zgodnie z § 4 zdanie drugie art. 709<sup>8</sup> k.c. finansujący nie może bez żądania korzystającego odstąpić od umowy ze zbywcą z powodu wady rzeczy. Kolejnym uprawnieniem korzystającego jest zatem prawo do żądania odstąpienia przez finansującego od umowy ze zbywcą, o ile finansujący będzie uprawniony do takiego odstąpienia na podstawie ustawy lub umowy.

Umowa leasingu jest ściśle związana z umową zawartą między finansującym a zbywcą. Istnienie ważnej umowy będącej podstawą stosunku obligacyjnego łączącego finansującego i zbywcę warunkuje ważność umowy leasingu. Odstąpienie przez finansującego od umowy ze zbywcą powoduje, że umowa leasingu wygasa, a finansujący może wówczas żądać od korzystającego natychmiastowej zapłaty pozostałych do uiszczenia rat, pomniejszonych o korzyści, jakie finansujący uzyskał wskutek ich zapłaty przed umówionym terminem i wygaśnięcia umowy leasingu oraz umowy ze zbywcą.

Obowiązki korzystającego zostały precyzyjnie określone w art. 709<sup>9</sup> k.c. i n. Obok obowiązku używania i pobierania pożytków z rzeczy zgodnie z umową oraz jej społeczno-gospodarczym przeznaczeniem na korzystającym spoczywa obowiązek płacenia rat w umówionych terminach (art. 709<sup>13</sup> § 1 k.c.). Z naruszeniem tego obowiązku przez korzystającego regulacje cywilnoprawne wiążą określone konsekwencje. W razie zawnionego uchybienia płatności co najmniej jednej z rat finansujący powinien korzystającemu wyznaczyć na piśmie odpowiedni, dodatkowy termin z zagrożeniem, że w razie bezskutecznego upływu tego terminu będzie on uprawniony do wypowiedzenia umowy ze skutkiem natychmiastowym, chyba że strony umownie uzgodniły termin takiego wypowiedzenia (Huszcz 2001).

Umowa leasingu jest umową o charakterze terminowym. Zawiera się ją zatem na określony czas, po upływie którego umowa wygasa. Kodeks cywilny przewiduje jednak możliwość jej rozwiązania przed upływem oznaczonego przez strony terminu w razie zaistnienia jednej z określo-

nych prawem przesłanek. Jedną z takich sytuacji przedstawiona została powyżej i dotyczy odstąpienia przez finansującego od umowy ze zbywcą. Odstąpienie od umowy, będącej źródłem nabycia własności przedmiotu umowy leasingu, przez finansującego jest jego prawem podmiotowym kształtującym, z którego skorzystanie powoduje wygaśnięcie umowy leasingu przed terminem oznaczonym przez strony.

Kolejną możliwością rozwiązania umowy leasingu przed terminem związana jest z nienależytym użytkowaniem rzeczy (i pobieraniem z niej pożytków) (art. 709<sup>9</sup> k.c.) lub utrzymywaniem jej przez korzystającego w nienależytym stanie (art. 709<sup>7</sup> k.c.). Zgodnie z art. 709<sup>11</sup> k.c. finansujący może wówczas upomnieć na piśmie korzystającego, a jeśli ten mimo upomnienia nie odstąpi od niewłaściwego korzystania z rzeczy, finansujący może wypowiedzieć umowę leasingu ze skutkiem natychmiastowym, chyba że umowa leasingu przewiduje termin jej wypowiedzenia.

Celem umowy leasingu jest umożliwienie korzystającemu używania określonej rzeczy w sytuacji, gdy nie posiada on środków na jej zakup. Właścicielem tej rzeczy nadal pozostaje finansujący, korzystający zyskuje jedynie prawo do jej używania i – ewentualnie – pobierania z niej pożytków. Prawo finansującego chroni przepis art. 709<sup>12</sup> § 1 k.c., z którego wynika, że bez jego zgody korzystający nie może oddać rzeczy do używania osobie trzeciej. W razie naruszenia tego zapisu ustawowego finansujący będzie miał prawo wypowiedzenia umowy leasingu ze skutkiem natychmiastowym, chyba że umowa przewiduje odpowiedni termin wypowiedzenia.

Prawo do wypowiedzenia umowy leasingu ze skutkiem natychmiastowym przysługiwać będzie finansującemu także w razie uchybienia przez korzystającego płatności rat, o czym była mowa wcześniej (art. 709<sup>13</sup> § 2 k.c.).

Istotą instytucji leasingu jest udostępnienie przez finansującego określonej rzeczy do korzystania drugiej stronie umowy przy jednoczesnym zachowaniu prawa własności przez finansującego. Z zasady więc po wygaśnięciu umowy leasingu wskutek upływu terminu, na który została ona zawarta, na korzystającym spoczywa obowiązek zwrotu przedmiotu umowy finansującemu. Jednak w art. 709<sup>16</sup> k.c. przewidziane zostało także inne rozwiązanie. Z powołanego przepisu wynika, że strony umowy mogą w jej treści zastrzec klauzulę, w myśl której korzystający może żądać przeniesienia własności rzeczy w terminie miesiąca od wygaśnięcia umowy leasingu, o ile finansujący zobowiązał się, bez dodatkowego świadczenia, przenieść na niego własność tej rzeczy. Powyższego rozwią-

zania, będącego w istocie możliwą do zastrzeżenia opcją, niestanowiącą *essentialia negotii* (postanowienia istotnego) umowy leasingu, nie należy utożsamiać z rozpowszechnioną w praktyce klauzulą zamieszczaną w umowie leasingu, stwarzającą prawo korzystającego do jednostronnego oświadczenia finansującemu o przejściu na własność przedmiotu leasingu za ustalonym w umowie, dodatkowym wynagrodzeniem (Brol 2002, s. 160–178; Poczobut 2002, s. 65–69).

## 1.8. Umowa leasingu a umowy najmu i dzierżawy

W literaturze przedmiotu spotyka się pogląd, według którego leasing stanowi nietypowy, szczególne ukształtowany najem lub dzierżawę (por. np. Krauss 1991); można zaobserwować podobny pogląd także na temat umów o oddanie przedsiębiorstwa do odpłatnego korzystania (Norek 1997, s. 266–270). Jest więc celowe przeprowadzenie analizy porównawczej powyższych umów.

Przez umowę najmu wynajmujący zobowiązuje się oddać najemcy rzecz do używania przez czas oznaczony lub nieoznaczony, a najemca zobowiązuje się płacić wynajmującemu umówiony czynsz (art. 659 § 1 k.c.). Daje to stronom umowy najmu znacznie większą swobodę niż umowa leasingowa, której czas trwania jest dokładnie określony, a świadczenia zawsze wyrażone są w jednostkach pieniężnych. Umowa najmu dopuszcza ponadto możliwość wypowiedzenia jej przez jedną ze stron. Natomiast w przypadku umowy leasingu finansujący nie może jej wypowiedzieć, jeżeli korzystający spełnia wszystkie warunki umowy (Załupka, Żyniewicz 1999, s. 20, 21).

Przez umowę dzierżawy wdzierżawiający zobowiązuje się oddać dzierżawcy rzecz do używania i pobierania pożytków przez czas oznaczony lub nieoznaczony, a dzierżawca zobowiązuje się płacić wdzierżawiającemu umówiony czynsz (art. 693 § 1 k.c.). W swej konstrukcji umowa dzierżawy jest podobna do umowy najmu. Liczne przepisy kodeksu cywilnego dotyczące najmu stosuje się również odpowiednio przy umowie dzierżawy (Winiarska 1997).

W świetle polskiego prawa leasing operacyjny może być kwalifikowany jako najem lub dzierżawa, w zależności od tego, czy jego przedmiotem jest rzecz, czy prawo. Należy jednak podkreślić, że ostatecznie o właściwej kwalifikacji decyduje treść zawartej umowy.

Poniższa tabela przedstawia kolejne różnice pomiędzy umowami najmu i dzierżawy a umową leasingu.

**Tabela 1.** Różnice pomiędzy umowami najmu i dzierżawy a umową leasingu nazwaną w kodeksie cywilnym

Kryterium	Umowa najmu i umowa dzierżawy	Umowa leasingu nazwana w kodeksie cywilnym
Element kredytowy	Małe nasycenie elementem kredytowym – wynajmujący zakupuje rzecz z przeznaczeniem dla siebie samego lub z zamiarem oddania jej do używania przyszłym klientom.	Silne nasycenie elementem kredytowym – finansujący nabywa rzecz na wniosek i dla konkretnego korzystającego, który zamierza korzystać z jej wartości użytkowej.
Czas korzystania z rzeczy	Celem najmu i dzierżawy jest udostępnienie rzeczy do czasowego używania, przy czym czas trwania najmu nie powinien się pokrywać z okresem gospodarczej używalności rzeczy.	Celem leasingu finansowego jest wyzyskanie całości lub przeważającej części wartości użytkowej rzeczy.
Treść świadczenia	Najemca lub dzierżawca zobowiązuje się do zapłaty czynszu za używanie.	Korzystający zobowiązuje się do zapłaty w częściach z góry ustalonej kwoty, równej ekwiwalentowi wartości rzeczy na początku okresu trwania leasingu.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Poczobut 1996.

Porównując umowę leasingu z umowami dzierżawy lub najmu, należy przede wszystkim podkreślić odmiennosc takich elementów, jak charakter płatności leasingowych i czynsz dzierżawny. Czynsz jest świadczeniem okresowym za używanie rzeczy, które nie odzwierciedla faktycznej wartości dobra, natomiast płatność w umowie leasingu finansowego taką wartość faktycznie odzwierciedla.

Wprowadzenie do systemu polskiego prawa cywilnego regulacji dotyczących leasingu było przejawem dostrzeżenia przez ustawodawcę istniejącej od dawna potrzeby ustawowego usystematyzowania tej ukształtowanej już w praktyce instytucji. Z przepisów tytułu XVII<sup>1</sup> k.c. wynika, że leasingiem jest forma określana jako leasing finansowy pośredni. Do leasingu finansowego bezpośredniego stosuje się jedynie odpowiednio przepisy kodeksu cywilnego.

Rozwiązania kodeksowe dotyczące leasingu cechuje duże znaczenie praktyczne. Leasing jest bowiem instytucją, która posiada swoją „historię” kilkuletniego stosowania w praktyce. W Polsce od lat działają firmy, które profesjonalnie i na dużą skalę zajmują się zawieraniem umów leasingowych. W toku prowadzonej działalności wypracowały one własne wzory umów, ogólnie określanych jako umowy leasingowe, i jednocześnie wiele jednostek korzysta z finansowania działalności w postaci leasingu. Z tych właśnie powodów niezbędne stało się wprowadzenie standardów prawnych, które w sposób umiemytny pozwoliłyby na określenie elementów przedmiotowo istotnych umowy leasingu, co powinno spowodować pożądane ujednoczenie występujących w praktyce tego typu umów, przy jednoczesnym określeniu podstawowych praw i obowiązków stron omawianego stosunku prawnego. Z drugiej strony, względnie obowiązujący charakter dominującej większości przepisów regulujących ten rodzaj umowy nie powinien stanowić przeszkody w rozwoju leasingu w kierunku pożądanym przez praktykę (Poczobut 2000).



**Dr Mikołaj Turzyński** – adiunkt w Katedrze Rachunkowości na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego, wykładowca prowadzący szkolenia otwarte i wewnętrzza-  
kładowe, konsultant i doradca z zakresu rachunkowości, autor i współautor kilkudziesięciu artykułów oraz komentarzy, podręczników i poradników z zakresu rachunkowości i prawa podatkowego, autor projektu Krajowego Standardu Rachunkowości nr 5 „Leasing, najem i dzierżawa”.

Problematyka umów leasingu od wielu lat budzi zainteresowanie prawników i ekonomistów – zarówno teoretyków, jak i praktyków prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego. W niniejszej książce podjęto próbę syntezy jej trzech podstawowych aspektów. Pierwszy z nich to zagadnienia prawa cywilnego uwzględnione w polskim systemie prawnym w przepisach kodeksu cywilnego. Z regulacji tych wynika społeczno-gospodarczy cel umów leasingu. Drugi aspekt obejmuje zagadnienia prawa podatkowego. Zasady opodatkowania stron umowy leasingu, stanowiące element polityki fiskalnej, determinują zarówno zobowiązania podatkowe finansującego i korzystającego, jak i wpływy podatkowe państwa. Ostatni aspekt dotyczy zagadnień prawa bilansowego. Umowy leasingu wpływają na obraz sytuacji finansowej oraz na wyniki finansowe jednostek gospodarczych – i przez to na decyzje ekonomiczne użytkowników sprawozdań finansowych. Wyróżnionym aspektem odpowiada struktura pracy. Pierwsza jej część omawia prawnopodatkowe skutki umów leasingu, w tym m.in. cywilnoprawne regulacje leasingu i opodatkowanie takich umów, natomiast druga część – rachunkowość leasingu.

Adresatami opracowania są przede wszystkim księgowi, biegli rewidenci, doradcy podatkowi, a także pracownicy naukowcy i studenci zainteresowani problematyką umów leasingu.

ISBN 978-83-7601-997-0



9 788376 019970

cena 79 zł



ABC

a Wolters Kluwer business