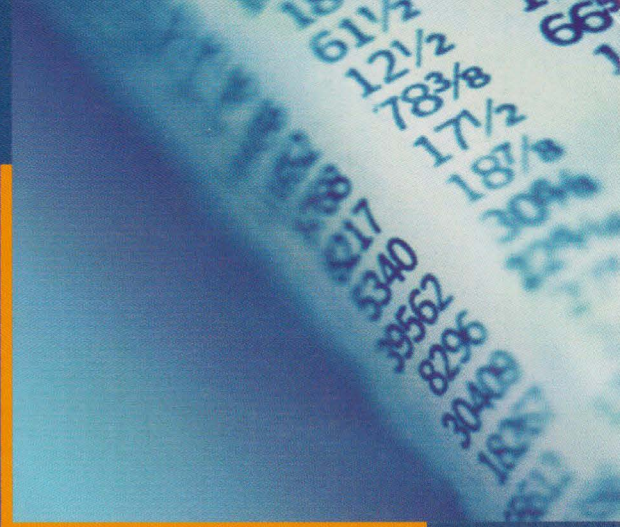




Rachunkowość w procesie tworzenia wartości przedsiębiorstwa

Redakcja naukowa

IRENA SOBAŃSKA i TOMASZ WNUK-PEL



WYDAWNICTWO UNIwersytetu ŁÓDZKIEGO • ŁÓDŹ 2009

Rozdział 6

*Mikołaj Turzyński**

LEASING ZWROTNY A KREOWANIE WARTOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA

1. Wprowadzenie

Leasing zwrotny obejmuje dwie następujące po sobie umowy: umowę sprzedaży i umowę leasingu. Przedmiotem leasingu zwrotnego mogą być środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne. W obrocie gospodarczym leasing zwrotny wykorzystuje się najczęściej w przypadku transakcji o znacznej wartości np. nieruchomości (wówczas zawieraniu umowy towarzyszy notariusz). Według danych GUS w 2007 r. leasing zwrotny był oferowany w Polsce przez 38 przedsiębiorstw leasingowych (*Działalność...*, 2008).

Pierwszym etapem leasingu zwrotnego jest sprzedaż przedmiotu umowy przez właściciela (zbywcę) finansującemu. W drugim etapie finansujący oddaje nabyte składniki aktywów do używania korzystającemu, którym jest wcześniej zbywca przedmiotu umowy. Zawarta umowa leasingu może mieć charakter leasingu operacyjnego lub leasingu finansowego. Umowa leasingu zwrotnego jest odrębnie rozpatrywana do celów podatkowych i księgowych.

Celem niniejszego rozdziału jest zasygnalizowanie wpływu księgowych i podatkowych skutków umów leasingu zwrotnego na wartość przedsiębiorstwa. Ze względu na ograniczony zakres opracowania, autor zaniechał poruszania problematyki rodzajów i znaczenia wartości przedsiębiorstwa¹.

W większości przypadków przedmiot leasingu zwrotnego jest kontrolowany przez zbywcę (korzystającego), zmienia się natomiast jednostka będąca właścicielem prawnym tych aktywów. Zgodnie z zasadą przewagi treści ekonomicznej nad formą prawną obydwie umowy rozpatrywane są dla celów księgowych łącznie.

*Dr, Mikołaj Turzyński, Wydział Zarządzania, Katedra Rachunkowości, Uniwersytet Łódzki, adiunkt.

¹ Szerzej na ten temat zob. np.: (W a l i ń s k a, U r b a n e k, 2004, s. 165–176).

Leasing zwrotny jest dopuszczalny na tle przepisów kodeksu cywilnego. Regulacje dotyczące (pośrednio lub bezpośrednio) leasingu zwrotnego zawarte są również w ustawach o rachunkowości, o podatku dochodowym od osób prawnych, o podatku dochodowym od osób fizycznych, o podatku od towarów i usług, MSR 17 „Leasing”, KSR 5 „Leasing, najem i dzierżawa”.

2. Wpływ skutków leasingu zwrotnego na wartość przedsiębiorstwa zbywcy/korzystającego

2.1. Sprzedaż przedmiotu umowy leasingu zwrotnego przez zbywcę/korzystającego

Pierwszy etap transakcji leasingu zwrotnego – u zbywcy przedmiotu umowy – ujmuje się tak samo, jak każdą umowę sprzedaży. W przypadku pierwszego etapu transakcji leasingu zwrotnego, zbywca przedmiotu umowy wykazuje wyłącznie zysk lub stratę na transakcji. W sensie ekonomicznym nie dochodzi do typowej umowy sprzedaży. Realizacja tego etapu przyczynia się do zwiększenia wartości przedsiębiorstwa poprzez wzrost płynności finansowej zbywcy/korzystającego. Skutki księgowe umów leasingu zwrotnego zależą od klasyfikacji umowy, wyniku na sprzedaży przedmiotu umowy oraz relacji opłat leasingowych przyjętych w umowie do opłat rynkowych.

2.2. Operacyjny leasing zwrotny

Umowa leasingu zwrotnego ma charakter leasingu operacyjnego, jeżeli nie spełnia żadnego z warunków wskazanych w art. 3. ust. 4 ustawy o rachunkowości². Ujęcie operacyjnego leasingu zwrotnego zależy od wyniku na sprzedaży przedmiotu oraz relacji opłat leasingowych przyjętych w umowie do wartości opłat ustalonych według warunków rynkowych. Możliwe są tutaj trzy sytuacje:

- a) transakcja przeprowadzona na warunkach rynkowych,
- b) transakcja przeprowadzona poniżej cen rynkowych,
- c) transakcja przeprowadzona powyżej cen rynkowych.

Ad. a) Jeżeli umowa leasingu ma charakter leasingu operacyjnego, a transakcja została przeprowadzona w oparciu o ceny odpowiadające wartości rynkowej (tzn. cenę sprzedaży i opłaty leasingowe), to ewentualne zyski lub straty na sprzedaży przedmiotu leasingu wpływają u korzystającego na wynik finansowy tego okresu, w którym dokonano sprzedaży.

² Szerzej na ten temat zob. np: Turzyński, 2008; Gos, Hońko, Kufel, 2007.

Ad. b) Jeżeli poniesioną przy sprzedaży przedmiotu leasingu stratę rekompensują przyszłe opłaty leasingowe, niższe od rynkowych, to stratę (jeżeli jest to istotna kwota) rozlicza się w czasie i odpisuje proporcjonalnie do opłat leasingowych w koszty przez okres trwania umowy leasingu.

Ad. c) W przypadku gdy cena sprzedaży przewyższa wartość rynkową przedmiotu leasingu, kwotę przekraczającą wartość rynkową – o ile jest to kwota istotna – rozlicza się w czasie przez okres trwania leasingu, odpowiednio zmniejszając opłaty leasingowe.

Operacyjny leasing zwrotny ma dla korzystającego charakter „pozabilansowy”. Oznacza to, że korzystający ma zapewnioną możliwość czerpania korzyści z tytułu użytkowania środków trwałych, nie mając przy tym obowiązku wykazywania aktywów i zobowiązań z tytułu umowy leasingu.

2.3 Finansowy leasing zwrotny

Umowa leasingu zwrotnego ma charakter leasingu finansowego, jeżeli spełnia przynajmniej jeden z warunków wskazanych w art. 3 ust. 4 ustawy o rachunkowości. W razie zawarcia umowy finansowego leasingu zwrotnego, zysk lub strata na sprzedaży przedmiotu leasingu – jeżeli jest to kwota istotna – jest rozliczana w czasie przez okres leasingu. Przedmiot umowy finansowego leasingu zwrotnego wykazywany jest w księgach finansującego. Drugostronnie wykazuje on zobowiązanie finansowe wobec finansującego. Wartość przedmiotu leasingu koryguje się o zysk lub stratę na sprzedaży, co odpowiednio wpływa na wysokość amortyzacji. Ewentualne saldo rozliczeń z finansującym z tego tytułu – pozostające po zakończeniu umowy leasingu – wpływa na pozostałe przychody lub koszty operacyjne.

Finansowy leasing zwrotny wywiera wpływ na koszt i strukturę kapitału korzystającego (zwiększając udział i rolę długoterminowego finansowania kapitałem obcym), a tym samym na wartość jego przedsiębiorstwa.

Odrębne problemy budzi wycena wartości przedmiotu leasingu zwrotnego według wartości godziwej. Dotyczy to w szczególności specjalistycznych składników aktywów, środków trwałych w budowie i ujęcia kosztów montażu, zwłaszcza gdy na koniec okresu leasingu nie następuje nabycie przedmiotu umowy, a suma opłat leasingowych nie pokrywa odpowiedniej części wartości przedmiotu umowy. Jeżeli – jak w powyższym przypadku – finansujący ponosi ryzyko związane z zmianami wartości końcowej, może to oznaczać, że zawarta umowa leasingu ma charakter leasingu operacyjnego. W praktyce tego typu umowy są przez finansujących zawierane bardzo niechętnie, właśnie ze względu na ryzyko zmian wartości końcowej. Jeżeli umowa leasingu zawiera zobowiązanie korzystającego (lub strony trzeciej) do wykupu przedmiotu umowy, to dla finansującego charakteryzuje się ona niskim ryzykiem zmiany wartości końcowej i stąd też jest chętniej zawierana.

3. Wpływ leasing zwrotnego na wartość przedsiębiorstwa nabywcy/finansującego

3.1. Nabycie przedmiotu umowy przez finansującego

Ujęcie nabycia przedmiotu umowy przez finansującego zależy od klasyfikacji umowy leasingu. Nabycie przedmiotu umowy, która zostanie zaliczona do umów leasingu operacyjnego ujmowane jest w taki sam sposób, jak typowa umowa nabycia środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych. W przypadku nabycia przedmiotu umowy, zaklasyfikowanej do leasingu finansowego nabywca/finansujący nie ujmuje przedmiotu leasingu w księgach rachunkowych, ponieważ nie sprawuje nad nim kontroli (kontrola nad składnikiem aktywów pozostaje po stronie korzystającego). Nabywca/finansujący wykazuje zobowiązanie wobec korzystającego z tytułu nabycia przedmiotu umowy, a jednocześnie aktywa finansowe w wartości inwestycji leasingowej netto.

Analizowany etap transakcji leasingu zwrotnego wywiera wpływ na koszt i strukturę kapitału finansującego – ta strona umowy leasingu finansuje bowiem nabycie przedmiotu umowy w drodze zaciągnięcia kredytu bankowego.

3.2. Leasing zwrotny o charakterze operacyjnym

W przypadku gdy leasing zwrotny ma charakter leasingu operacyjnego, przedmiot umowy zalicza się do środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych finansującego. Finansujący wykazuje przychody z tytułu opłaty leasingowej oraz amortyzuje przedmiot leasingu.

Operacyjny leasing zwrotny wpływa na wartość przedsiębiorstwa finansującego poprzez zwiększenie udziału środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych w strukturze aktywów długoterminowych, zapewniających realizację celu działalności przedsiębiorstwa leasingowego.

3.3. Leasing zwrotny o charakterze finansowym

Nabywca/finansujący ujmuje należność (inwestycję leasingową) z tytułu leasingu finansowego, wycenioną według zasad ogólnych, oraz wykazuje część odsetkową opłaty podstawowej jako przychody z tytułu leasingu finansowego.

Leasing finansowy dominuje w portfelu umów leasingowych posiadanym przez przedsiębiorstwa leasingowe. Przyrost inwestycji leasingowych stanowi w opinii autora istotny wskaźnik wzrostu wartości przedsiębiorstwa finansującego.

4. Wpływ korzyści podatkowych z tytułu leasingu zwrotnego na wartość przedsiębiorstwa

Przepisy o podatku dochodowym nie zawierają szczególnych regulacji dotyczących umów leasingu zwrotnego. Do celów podatkowych leasing może mieć charakter leasingu operacyjnego, finansowego lub charakter zbliżony do umów najmu i dzierżawy, stosownie do postanowień umowy.

Klasyfikacji umów leasingu do celów podatku dochodowego dokonuje się w oparciu o zasady ogólne³. Znaczącą korzyścią podatkową wynikającą z leasingu zwrotnego jest możliwość zastosowania przez finansującego – w razie zawarcia umowy leasingu operacyjnego – indywidualnych stawek amortyzacyjnych.

Indywidualnej stawki amortyzacyjnej korzystający (zbywca) nie może wykorzystywać w przypadku leasingu finansowego. Podatnicy mogą ustalać indywidualne stawki amortyzacyjne wobec używanych środków trwałych tylko po raz pierwszy wprowadzonych do ewidencji, a w przypadku leasingu zwrotnego ten warunek nie jest spełniony.

Podstawowym problemem dotyczącym leasingu zwrotnego w obszarze podatku od towarów i usług jest określenie momentu powstania obowiązku podatkowego z tytułu zbycia przedmiotu umowy. Należy ustalić, kiedy nastąpiło fizyczne wydanie towaru – nie można przy tym przyjmować, że wystarczające jest wyłącznie zawarcie umowy sprzedaży. Taki wniosek wynika z wyroku WSA w Bydgoszczy z 7 maja 2008 r. (I SA/Bd 63/08). W tej sprawie zastosowanie miała ustawa o VAT z 1993 r. Zgodnie z art. 6 tej ustawy obowiązek podatkowy powstawał „z chwilą wydania towaru” (taki zapis ujęty jest również w art. 19 obecnie obowiązującej ustawy o VAT) (Gawlik, Turzyński, 2008). Właściwa umowa leasingu, następująca po zbyciu przedmiotu umowy, traktowana jest odpowiednio do jej warunków, jako świadczenie usług lub dostawa towarów.

Umowy leasingu zwrotnego mogą stanowić istotny element strategii podatkowej, przyczyniając się do minimalizowania obciążeń podatkowych jednostki i wzrostu wartości przedsiębiorstwa.

5. Zakończenie

Umowy leasingu zwrotnego powodują odrębne skutki księgowe i podatkowe. Przepisy ustawy o rachunkowości nie zawierają szczegółowych regulacji w zakresie leasingu zwrotnego, określają jedynie ogólne zasady klasyfikacji tego typu kontraktów. Wytyczne dotyczące ujęcia umów leasingu zwrotnego zawarte są w Krajowym Standardzie Rachunkowości nr 5 „Leasing, najem i dzierżawa”,

³ Szerzej na ten temat zob. np. Nykiel, Mariński, red., 2008.

mającym charakter regulacji pomocniczej. Z punktu widzenia regulacji prawa bilansowego umowy sprzedaży i leasingu zwrotnego są rozpatrywane łącznie, co oznacza, że przy ujęciu tych kontraktów w księgach uwzględnia się zarówno wynik na sprzedaży przedmiotu umowy, jak i kwalifikację właściwych umów leasingu. Natomiast w myśl przepisów prawa podatkowego umowy te rozpatrywane są według ogólnych zasad.

Leasing zwrotny uznawany jest za jeden ze sposobów podwyższania wartości przedsiębiorstwa, podobnie jak wydzielanie spółek i sprzedaż udziałów, inwestowanie w projekty rentowne o dodatniej wartości bieżącej netto, sprzedaż niewykorzystywanych rzeczowych aktywów trwałych, czy też wynajmowanie niewykorzystywanych aktywów. Umowy leasingu (w tym leasingu zwrotnego) stanowiąc substytut innych rodzajów zadłużenia, wpływają znacząco na koszt i strukturę kapitału, uwzględniane w procesie kreowania wartości przedsiębiorstwa⁴.

Nie bez znaczenia jest również, iż leasing zwrotny powoduje, że jednostka dzięki uzyskanemu przychodowi ze sprzedaży przedmiotu umowy powiększa swoje aktywa obrotowe i zachowuje jednocześnie możliwość korzystania z uprzednio zbytych środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych. Umowa leasingu zwrotnego zwiększa więc płynność finansową zbywcy/korzystającego i zapewnia dodatkowo jednostce możliwość czerpania korzyści podatkowych z leasingu (zwłaszcza w przypadku używanych przedmiotów umów).

Literatura

- Działalność przedsiębiorstw leasingowych w 2007 roku* (2008), Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Gawlik M., Turzyński M. (2008), *Leasing*, „Biblioteka księgowego”, 4, (Warszawa).
- Gos W., Hońko S., Kufel T. (2007), *Wpływ kryteriów kwalifikacji umów leasingowych na zawartość informacyjną sprawozdań finansowych*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, 96, 40, (Warszawa).
- Nykiel W., Mariański A. (red.) (2008), *Komentarz do ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych*, ODDK, Gdańsk.
- Szczepankowski P. (2007), *Wycena i zarządzanie wartością przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Turzyński M., *Ujęcie leasingu w księgach*, „Rachunkowość”, 8.
- Walińska E., Urbanek P. (2007), *Wartość bilansowa przedsiębiorstwa – miara tylko księgowa czy nośnik wartości dla inwestora*, [w:] J. Bieliński (red.), *Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa a alokacja kapitału*, CeDeWu, Warszawa.

⁴ Szerzej na temat sposobów kreowania wartości, mikronośników i makronośników wartości przedsiębiorstwa, zob. np.: Szczepankowski, 2007.

Wydawnictwo UŁ zaprasza www.wydawnictwo.uni.lodz.pl

ISBN 978-83-7525-263-7