

Marcin Jamróży*

Opodatkowanie transgranicznego leasingu ruchomości

Wstęp

Finansowanie w formie leasingu konkuruje zarówno z przyczyn podatkowych, jak i pozapodatkowych z klasycznym finansowaniem kredytowym, np. ze względu na ryzyko finansowania inwestycji [Wolfson, 1985, s. 159]. W leasingu transgranicznym (ang. *cross-border leasing*) finansującym (leasingodawcą) jest podmiot będący rezydentem innego państwa niż korzystający (leasingobiorca). Wyróżnia się dwa podstawowe warianty leasingu: tzw. leasing operacyjny i leasing finansowy¹. Z perspektywy przedsiębiorców z reguły leasing operacyjny jest podatkowo atrakcyjniejszy z racji na to, że podstawowy okres umowy leasingu jest najczęściej krótszy od okresu amortyzacji środka trwałego. Poza tym leasingobiorca zalicza do kosztów uzyskania przychodów pełne raty leasingowe, a także opłaty związane z bieżącą eksploatacją przedmiotu leasingu.

Podjęty w ramach przedmiotowego artykułu problem badawczy dotyczy opodatkowania transgranicznego leasingu operacyjnego z perspektywy polskiego przedsiębiorcy będącego leasingodawcą. Przyjmuje się założenie, że korzystającym jest również przedsiębiorca mający siedzibę podatkową w innej jurysdykcji podatkowej, przy czym Polska zawarła z państwem jego siedziby umowę o unikaniu podwójnego opodatkowania. Regulacje umów bilateralnych zawieranych przez Polskę są oparte na postanowieniach Konwencji Modelowej OECD w sprawie podatku od dochodu i majątku². Na potrzeby przedmiotowej analizy przyjęto, że między umawiającymi się państwami nie występują kolizje na tle kwalifi-

* Dr, Katedra Finansów Przedsiębiorstwa, Kolegium Zarządzania i Finansów, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, 02-554 Warszawa, al. Niepodległości 162, mjamro@sgh.waw.pl.

¹ Terminy „leasing operacyjny” czy „leasing finansowy” dla określonego rodzaju umowy leasingu nie wynikają z przepisów podatkowych, lecz przede wszystkim z praktyki gospodarczej. Podobnie w powszechnym użyciu są określenia „leasingobiorca” i „leasingodawca” oznaczające odpowiednio korzystającego i finansującego.

² Konwencja Modelowa OECD stanowi wzorzec dla dotychczas zawartych przez Polskę ponad 85 umów o unikaniu podwójnego opodatkowania, których podstawowym celem jest eliminacja podwójnego opodatkowania [Jamróży, Major, 2012, s. 59]. Ostatnia aktualizacja tej konwencji pochodzi z 22 lipca 2010 r. (OECD Committee on Fiscal Affairs, Model Tax Convention on Income and on Capital, Condensed Version, 2010; dalej KM-OECD).

kacji zawartej umowy leasingu oraz płatności z nich wynikających, które mogłyby prowadzić do podwójnego opodatkowania względnie nieopodatkowania przychodów leasingodawcy. Obowiązuje tym samym założenie, że w ustawodawstwie podatkowym obu państw umowa leasingu jest traktowana jednolicie.

Naukowym celem pracy jest cel poznawczy, prezentujący oraz systematyzujący wiedzę o opodatkowaniu leasingu transgranicznego (publikacja przeglądowa). Stawia się tezę, że od ukształtowania umowy leasingu i okoliczności towarzyszących w istotnej mierze zależy wielkość ciężaru podatkowego spoczywającego na leasingodawcy.

1. Leasing a podatki dochodowe

W polskich ustawach o podatkach dochodowych [Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (j.t. Dz. U. z 2012 r. poz. 361 z późn. zm.), dalej updof], [ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (j.t. z 2011 r. Nr 74, poz. 397 z późn. zm.), dalej updop] zostały przyjęte kryteria różnicujące skutki umów leasingu w zależności od ich ukształtowania. Umowa kwalifikowana jako umowa tzw. leasingu operacyjnego, której przedmiotem są podlegające amortyzacji rzeczy ruchome, musi spełniać następujące warunki:

- być zawarta na czas oznaczony, wynoszący co najmniej 40% normalnego okresu amortyzacji,
- suma ustalonych w umowie opłat, pomniejszona o należny podatek VAT, musi odpowiadać co najmniej wartości początkowej środków trwałych.

Jeżeli umowa spełnia te wymogi, to opłaty z niej wynikające ponoszone przez korzystającego w podstawowym okresie umowy stanowią odpowiednio: przychód po stronie finansującego oraz koszt uzyskania przychodów po stronie korzystającego. Okres trwania umowy leasingu jest z reguły krótszy niż normalny okres amortyzacji, tj. okres amortyzacji wynikający z zastosowania tzw. liniowych stawek amortyzacyjnych określonych ustawowo w wykazie stawek amortyzacyjnych. Zatem w wypadku używania środków trwałych na podstawie umowy leasingu operacyjnego, w której w podstawowym okresie odpisów amortyzacyjnych dokonuje finansujący, jest możliwe szybsze zaliczenie do kosztów uzyskania przychodów wydatków poniesionych na nabycie środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych [w szczególności art. 23b updof; art. 17b updop i następne]. Dlatego zwykle powstaje korzystny efekt odsetkowy. Porównując finansowanie nabycia (wytworzenia) środka trwałego kredytem inwestycyjnym z finansowaniem w formie leasingu,

w rachunku opłacalności należy zestawić ze sobą koszty odsetkowe i odpisy amortyzacyjne (przy zakupie na kredyt) oraz koszty z tytułu rat leasingowych. Efekt odsetkowy wynika z uwzględnienia w różnym czasie kosztów podatkowych – odpisów amortyzacyjnych (przy zakupie na kredyt) oraz spłat kapitału skalkulowanych w racie leasingowej [Jamróży, Kudert, 2013, s. 86].

Oprócz korzyści wynikających z zaliczenia do kosztów podatkowych wartości początkowej środka trwałego (odzwierciedlonej w poszczególnych ratach leasingowych) w okresie krótszym niż okres amortyzacji trzeba też uwzględniać skutki sprzedaży przedmiotu umowy po upływie podstawowego okresu umowy leasingu. Finansującemu przysługuje prawo sprzedaży środka trwałego korzystającemu po cenie odbiegającej od jego ceny rynkowej, jednak nie niższej od tzw. hipotetycznej wartości netto środka trwałego. Hipotetyczną wartością netto jest wartość początkowa środka trwałego pomniejszona o odpisy amortyzacyjne ustalone metodą degresywną z zastosowaniem współczynnika 3.

Z kolei umowa tzw. leasingu finansowego na gruncie ustaw o podatkach dochodowych [w szczególności art. 23f updof; art. 17f updop i następujące] musi spełniać następujące warunki:

- została zawarta na czas oznaczony,
- suma ustalonych w umowie opłat, pomniejszona o należny podatek VAT, a powiększona o wartość wykupu środków trwałych po zakończeniu umowy, odpowiada co najmniej ich wartości początkowej,
- zawiera zapis, że odpisów amortyzacyjnych w podstawowym okresie umowy będzie dokonywać korzystający.

Tablica 1. Podstawowe determinanty finansowania w formie leasingu i kredytu

	Leasing operacyjny	Leasing finansowy	Kredyt
Właściciel	leasingodawca	leasingodawca	kredytobiorca
Dokonujący amortyzacji	leasingodawca	leasingobiorca	kredytobiorca
Koszt uzyskania przychodu	pełna rata leasingowa	część odsetkowa raty leasingowej + odpisy amortyzacyjne	odsetki + odpisy amortyzacyjne
Cena nabycia po zakończeniu umowy	nie niższa od hipotetycznej wartości netto	dowolna	nie dotyczy

Źródło: Opracowanie własne na podstawie regulacji prawnych.

Odpisów amortyzacyjnych od przedmiotu leasingu finansowego dokonuje korzystający, a w konsekwencji opłaty wynikające z umowy w części stanowiącej spłatę wartości początkowej środków trwałych nie stanowią kosztów uzyskania przychodów korzystającego i odpowiednio przychodów finansującego. Kosztami podatkowymi korzystającego jest natomiast tzw. odsetkowa część rat leasingowych (stanowiąca jednocześnie przychód podatkowy finansującego). Nie występują zaś restrykcje w zakresie ceny, po której finansujący może sprzedać korzystającemu środek trwały po upływie podstawowego okresu umowy leasingu, czyli akceptowana jest również cena odbiegająca znacznie od jego wartości rynkowej.

2. Przychody na gruncie umów o unikaniu podwójnego opodatkowania

W przypadku leasingu transgranicznego problemy podatkowe stają się bardziej kompleksowe. Przede wszystkim rozszczenia podatkowe obu państw, tj. siedziby leasingodawcy oraz siedziby leasingobiorcy, potencjalnie się na siebie nakładają. Ponadto może zaistnieć zróżnicowane podejście obu państw przy kwalifikacji zawartej umowy leasingu i płatności z niej wynikających. W celu zapobieżenia podwójnemu opodatkowaniu stosuje się postanowienia umów o unikaniu podwójnego opodatkowania, przy czym należy mieć na uwadze, że regulacje poszczególnych umów zawartych przez Polskę nie są jednolite, a przy ich stosowaniu mogą się ujawniać rozbieżności interpretacyjne.

W zależności od rodzaju leasingu oraz postanowień danej umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania płatności z tytułu opłat leasingowych mogą być traktowane jako:

- należności licencyjne (art. 12 KM-OECD),
- zyski przedsiębiorstw (art. 7 KM-OECD),
- odsetki (art. 11 KM-OECD),
- zyski z przeniesienia własności majątku (art. 13 KM-OECD),
- dochód z mienia przynależnego do majątku nieruchomego (art. 6 KM-OECD).

Z podatkowego punktu widzenia kluczowa jest ocena, czy umowa leasingu skutkuje późniejszym nabyciem przedmiotu leasingu przez leasingobiorcę, innymi słowy, czy zawiera tzw. silną opcję wykupu. Jeżeli brak jest silnej opcji wykupu, to opłaty są traktowane jako odpłatność za użytkowanie środka trwałego. Gdy zaś umowa przewiduje obowiązek wykupu środka trwałego po zakończeniu umowy, świadczy to raczej o „sprzedaży kredytowej” (leasing finansowy). Przykładowo aparat skarbowy uznaje, że gdy umowa przewiduje obowiązek, a nie jedynie opcję

wykupu przedmiotu leasingu, to stosunek prawny może zostać uznany za tożsamy z instytucją sprzedaży ratalnej³.

2.1. Należności licencyjne

Co do zasady, za należność licencyjną uznaje się opłatę leasingową, jeżeli stanowi wynagrodzenie z tytułu użytkowania lub prawa do użytkowania składnika majątku. Kluczowe jest ujęcie w katalogu należności licencyjnych zawartych w danej umowie bilateralnej (zwykle art. 12 KM-OECD⁴) płatności z tytułu użytkowania lub prawa do użytkowania urządzenia przemysłowego, handlowego lub naukowego, czyli obejmujących płatności z tytułu rat leasingu operacyjnego środków trwałych. Wtedy transfery te będą mogły zostać opodatkowane w państwie źródła podatkiem, jeżeli konkretna umowa przewiduje prawo do opodatkowania u źródła tych należności. W polskiej polityce traktatowej ostatniej dekady płatności z tytułu użytkowania lub prawa do użytkowania urządzenia przemysłowego, handlowego lub naukowego regularnie wymienia się w definicji należności licencyjnych. Umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania przewidują możliwość obniżenia stawki lub nawet zwolnienia należności licencyjnej z podatku u źródła. Konwencja Modelowa OECD dla należności licencyjnych zaleca zwolnienie od podatku u źródła (art. 12 KM-OECD). Na przykład w polsko-niemieckiej umowie o unikaniu podwójnego opodatkowania płatność za użytkowanie lub prawo do użytkowania przedmiotu przemysłowego pozyskanego na podstawie umowy leasingowej ujęto jako należności licencyjne i przewidziano podatek u źródła w maksymalnej wysokości 5% [Kudert, 2011, s. 3].

Dochody polskiego leasingodawcy kwalifikowane jako należności licencyjne podlegają opodatkowaniu w Polsce w ramach spoczywającego na nim nieograniczonego obowiązku podatkowego. W celu zapobieżenia podwójnemu opodatkowaniu polskie prawo podatkowe przewiduje co do zasady metodę zaliczenia zwykłego i bezpośredniego [art. 27 ust. 9, art. 30c ust. 4 updof, art. 20 ust. 1 updop]. Na poczet podatku obliczonego od łącznej sumy dochodów udziałowca zalicza się podatek pobierany u źródła, a kwota odliczenia nie może przekroczyć tej części podatku obliczonego przed dokonaniem odliczenia, która przypada na dochód uzyskany

³ Zob. np. interpretację Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie z 28 listopada 2008 r., znak IPPB5/423-56/08-2/AJ, odnośnie do umowy bilateralnej z Wielką Brytanią.

⁴ Począwszy od wersji Konwencji Modelowej OECD z 1992 r., definicja należności licencyjnych nie obejmuje płatności z tytułu użytkowania lub prawa do użytkowania urządzenia przemysłowego, handlowego lub naukowego. Tym samym płatności z tytułu leasingu transgranicznego są uznawane za zyski przedsiębiorstw, opodatkowane zgodnie z art. 7 KM-OECD. Polska zgłosiła tzw. zastrzeżenie do zmodyfikowanej definicji, chcąc zamieszczać w definicji należności licencyjnych odniesienie do płatności z tytułu użytkowania lub prawa do użytkowania urządzenia przemysłowego, handlowego lub naukowego.

w obcym państwie. Szczególne zasady opodatkowania należności licencyjnych łączą się z implementacją do porządku prawnego państw członkowskich UE dyrektywy Rady 2003/49/WE z dnia 3 czerwca 2003 roku w sprawie wspólnego systemu opodatkowania stosowanego do odsetek oraz należności licencyjnych między powiązаныmi spółkami różnych państw członkowskich [Dz. Urz. UE L 157 z 26 czerwca 2003, s. 49]. Należności licencyjne wypłacane między spółkami powiązаныmi (oraz na rzecz ich zakładów zagranicznych) są zwolnione z opodatkowania u źródła, jeżeli obie te spółki są rezydentami krajów należących do Europejskiego Obszaru Gospodarczego albo Szwajcarii. Podstawowym warunkiem korzystania ze zwolnienia jest odpowiednia wysokość (minimum 25%) oraz okres posiadania (nieprzerwanie przez co najmniej dwa lata) udziałów w spółce powiązanej.

2.2. Zyski przedsiębiorstw

Jeżeli definicja należności licencyjnych zawarta w określonej umowie o unikaniu podwójnego opodatkowania (np. w umowie polsko-francuskiej) nie obejmuje wynagrodzenia z tytułu użytkowania lub prawa do użytkowania określonego składnika majątku, wówczas płatności takie uznaje się za zyski przedsiębiorstw (*lex generalis*) [zob. np. wyrok NSA z 30 marca 2004 r., sygn. FSK 65/04]. Co do zasady, tylko państwo, w którym siedzibę ma leasingodawca, może opodatkować zyski z działalności gospodarczej. Jeżeli jednak przedsiębiorca prowadzi w drugim umawiającym się państwie działalność gospodarczą w położonym tam zakładzie, to państwo położenia zakładu może opodatkować zyski w takiej mierze, w jakiej można je przypisać temu zakładowi. Określenie „zakład” oznacza stałą placówkę, przez którą całkowicie lub częściowo jest prowadzona działalność gospodarcza przedsiębiorstwa (art. 5 ust. 1 KM-OECD). Wynika z tej definicji, że ustanowienie zakładu warunkuje spełnienie następujących przesłanek:

- istnienie placówki,
- stały charakter placówki,
- wykonywanie działalności przedsiębiorstwa za pośrednictwem tej placówki.

O ile więc należności licencyjne mogą być opodatkowane u źródła, o tyle konieczną przesłanką dla opodatkowania „zysków przedsiębiorstw” przez państwo źródła jest istnienie zakładu zagranicznego w państwie siedziby leasingobiorcy. Zwykle leasing ruchomości, któremu nie towarzyszy bezpośrednia działalność leasingodawcy na obszarze drugiego państwa (państwa siedziby leasingobiorcy), nie powoduje

powstania zakładu zagranicznego. Zatem polski leasingodawca nie będzie zobowiązany do zapłaty podatku w państwie źródła.

Stwierdzenie istnienia zakładu ma więc podstawowe znaczenie dla rozgraniczenia jurysdykcji podatkowej, czyli rozstrzygnięcia, czy zyski przedsiębiorstw mogą być opodatkowane tylko w państwie siedziby, czy też również w państwie źródła. Jeżeli zakład jest położony w państwie źródła, w konsekwencji czego państwu źródła przysługuje prawo opodatkowania, to w państwie rezydencji przedsiębiorcy zastosowanie znajduje jedna z metod unikania podwójnego opodatkowania, przeważnie metoda zwolnienia. Wtedy zyski przypisane zakładowi są zwolnione z opodatkowania z uwzględnieniem efektu progresji (art. 23A KM-OECD). Efekt progresji oznacza, że stopa podatkowa stosowana do zysków podlegających opodatkowaniu w państwie rezydencji jest ustalana od skumulowanych zysków przedsiębiorcy, obejmujących zwolnione zyski zakładu. W przypadku przedsiębiorców opodatkowanych według skal proporcjonalnych efekt progresji nie występuje.

2.3. Dochody z majątku nieruchomego

W szczególnym przypadku użytkowania ruchomości traktowanych jako mienie przynależne do majątku nieruchomego prawo opodatkowania dochodów przysługuje w nieograniczonej mierze państwu, w którym jest położony majątek nieruchomy. Określenie „majątek nieruchomy” ma takie znaczenie, jakie nadaje mu prawo tego umawiającego się państwa, na którego terytorium nieruchomość jest położona, lecz w każdym przypadku obejmuje mienie przynależne do majątku nieruchomego (art. 6 ust. 2 KM-OECD). Przynależności są to rzeczy ruchome potrzebne do korzystania z innej rzeczy (rzeczy głównej) zgodnie z jej przeznaczeniem, jeżeli pozostają z nią w faktycznym związku odpowiadającym temu celowi. W przeciwieństwie do części składowej przynależność pozostaje zawsze rzeczą odrębną od rzeczy głównej. Pomiedzy przynależnością a rzeczą główną musi istnieć związek funkcjonalny wyrażający się w tym, że przynależność ma charakter pomocniczy w stosunku do rzeczy głównej, cechuje ją gospodarcze (użytkowe) podporządkowanie i służebny charakter mający ułatwiać zwykłe, a nie tylko okazyjne korzystanie z rzeczy głównej [Jamróży, 2007, s. 103].

2.4 Alternatywne kwalifikacje

Jeżeli leasingobiorca ma silną opcję zakupu (zwykle w ramach umowy leasingu finansowego), czyli gdy wyraźnym celem umowy leasingu transgranicznego jest przeniesienie prawa własności przedmiotu leasingu, należy stosować postanowienia dotyczące przeniesienia własności składnika majątkowego (art. 13 KM-OECD) względnie odsetek (zwykle art. 11 KM-OECD). Te zagadnienia wyłączono z przedmiotu analizy.

2.5. Wnioski

Już na podstawie werbalnego przedstawienia konsekwencji podatkowych leasingu transgranicznego można stwierdzić, że w szczególności od ukształtowania samej umowy leasingu oraz od postanowień właściwej umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania zależy poziom obciążeń podatkowych leasingodawcy. W tablicy 2 wielowariantowo ujęto miarodajny poziom obciążenia podatkowego rat leasingu operacyjnego z punktu widzenia polskiego leasingodawcy. Przyjęto realistyczne założenie, że w państwie rezydencji (Polska) stosuje się metodę zwykłego kredytu podatkowego (w przypadku należności licencyjnych niezwolnionych od podatku u źródła) oraz metodę zwolnienia (w przypadku innych rodzajów dochodów). Efekt progresji został pominięty ze względu na założenie, że leasingodawca podlega opodatkowaniu według taryfy proporcjonalnej. Przyjęto oznaczenia: T_z – wysokość obciążenia podatkowego za granicą, T_k – wysokość obciążenia podatkowego w kraju, T_{pZ} – wysokość opodatkowania u źródła, z uwzględnieniem umowy bilateralnej.

Tablica 2. Zestawienie konsekwencji podatkowych transgranicznego leasingu operacyjnego

	Ciężar podatkowy
Należność licencyjna	$T_{pZ} + T_k - T_{pZ} = T_k$
Zyski przedsiębiorstwa wariant I: powstaje zakład zagraniczny wariant II: nie powstaje zakład zagraniczny	T_z T_k
Dochody z majątku nieruchomego	T_z

Źródło: Opracowanie własne na podstawie regulacji prawnych.

W normalnych okolicznościach, tj. przy kwalifikacji opłat leasingu operacyjnego jako należności licencyjnych względnie jako zysków przedsiębiorstwa, gdy polski leasingodawca nie ma zakładu zagranicznego, miarodajnym obciążeniem podatkowym jest poziom krajowy (tu: w Polsce). Optymalizując w granicach prawa obciążenia podatkowe, przedsiębiorca (leasingodawca), chcąc opodatkować przychody z tytułu umowy leasingu w państwie źródła (siedziby leasingobiorcy), może dążyć, kształtując odpowiednio stosunek leasingu, do utworzenia zakładu zagranicznego względnie uznania, że przedmiot leasingu stanowi przynależność do nieruchomości. Wtedy miarodajnym obciążeniem podatkowym rat leasingowych jest poziom opodatkowania za granicą.

Jeżeli umowa leasingu będzie się ograniczać do samego leasingu środka trwałego, to nie powoduje to powstania zakładu leasingodawcy w państwie siedziby leasingobiorcy. Gdy zaś leasingodawca utrzymuje stałą placówkę za granicą, ponieważ świadczy dodatkowo na przykład usługi serwisowe, nadzorcze, szkoleniowe, wsparcia produkcyjnego, to wykonywanie w sposób regularny takich czynności może prowadzić do powstania zakładu zagranicznego.

3. Leasing a podatek od wartości dodanej (VAT)

Czynności wykonywane przez finansującego na podstawie umowy leasingu podlegają opodatkowaniu podatkiem od wartości dodanej (VAT), określonym w Polsce jako podatek od towarów i usług [Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (j.t. Dz. U. z 2011 r. Nr 177, poz. 1054 z późn. zm.) – albo jako świadczenie usług (w przypadku leasingu operacyjnego), albo jako dostawa towarów (w przypadku leasingu finansowego). W przypadku leasingu operacyjnego, gdy odpisów amortyzacyjnych dokonuje finansujący, miejscem świadczenia na rzecz podatnika jest miejsce, w którym leasingobiorca ma siedzibę, lub stałe miejsce zamieszkania⁵. W przypadku gdy usługi są świadczone dla stałego miejsca prowadzenia działalności podatnika, które znajduje się w innym miejscu niż jego siedziba lub stałe miejsce zamieszkania, to miejscem świadczenia tych usług jest stałe miejsce prowadzenia działalności. Oznacza to, że od rat leasingu operacyjnego polski leasingodawca nie nalicza polskiego VAT-u. Na leasingobiorcy będzie ciążył obowiązek rozliczenia podatku od wartości dodanej w państwie swojej siedziby według stawek tam obowiązujących (tzw. metoda odwrotnego obciążenia – *reverse charge*) [Olchowicz i inni, 2010, s. 184].

Zakończenie

Skutki podatkowe transgranicznego leasingu operacyjnego zależą w szczególności od ukształtowania umowy leasingu i okoliczności towarzyszących, jak i postanowień właściwej umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania. Postanowienia umów bilateralnych nie są jednolite w zakresie traktowania opłat leasingowych. W zależności od kwalifikacji opłaty leasingowe uzyskiwane przez polskiego leasingodawcę, z którego usług korzystają zagraniczni leasingobiorcy, mogą podlegać opodatkowaniu podatkiem u źródła (należności licencyjne), podlegać opodatkowaniu w sposób nieograniczony w państwie siedziby leasingobiorcy (dochód

⁵ Wyjątkiem jest tzw. krótkoterminowy wynajem środków transportu.

z nieruchomości) lub wyłącznie w państwie rezydencji leasingodawcy (zyski przedsiębiorstw, bez istnienia zakładu zagranicznego). Punktem wyjścia w planowaniu podatkowym są regulacje zawarte w konkretnej umowie o unikaniu podwójnego opodatkowania, od których zależy kwalifikacja rat leasingowych do określonego rodzaju przychodów (dochodów), a ostatecznie sposób ich opodatkowania. Miarodajny w danym przypadku poziom obciążenia podatkowego może zwiększyć korzyści finansowania w formie leasingu albo uczynić je mniej opłacalnym. Leasingodawca może podjąć działania w ramach kształtowania stanu faktycznego, mające na celu na przykład utworzenie bądź nie zakładu zagranicznego, które będą rzutowały na określoną kwalifikację podatkową rat leasingu i tym samym wielkość obciążenia podatkowego.

Literatura

1. Dyrektor Izby Skarbowej w Warszawie, interpretacja z 28 listopada 2008 r., znak IPPB5/423-56/08-2/AJ.
2. Dyrektywa Rady 2003/49/WE z dnia 3 czerwca 2003 r. w sprawie wspólnego systemu opodatkowania stosowanego do odsetek oraz należności licencyjnych między powiązаныmi spółkami różnych państw członkowskich, Dz. Urz. UE L 157 z 26.06.2003, s. 49.
3. Felis P., Jamróży M., Olchowicz, I., Szlęzak-Matusiewicz J. (red.) (2010), *VAT w działalności gospodarczej*, Difin, Warszawa.
4. Jamróży A. (2007), *Komentarz do art. 6 ust. 2, [w:] Umowa o unikaniu podwójnego opodatkowania z Niemcami. Komentarz*, Jamróży M., Cloer A. (red.), Beck, Warszawa.
5. Jamróży M. (2012), *Rezydencja podatkowa, [w:] Praca cudzoziemców w Polsce*, Jamróży M., Major T. (red.), ODDK, Gdańsk.
6. Jamróży M., Kudert S. (2013), *Optymalizacja opodatkowania dochodów przedsiębiorców*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
7. Kudert S. (2011), *Abkommensrechtliche Qualifikationsprobleme bei Vermietungsgeschäften*, „Praxis Internationale Steuerberatung“ nr 10, s. 1–8.
8. Model Tax Convention on Income and on Capital, Condensed Version (2010), OECD Committee on Fiscal Affairs.
9. Naczelny Sąd Administracyjny, wyrok z 30 marca 2004 r., sygn. FSK 65/04.
10. Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, j.t. Dz. U. z 2011 r. Nr 177, poz. 1054 z późn. zm.
11. Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, j.t. Dz. U. z 2011 r. Nr 74, poz. 397 z późn. zm.

12. Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, j.t. Dz. U. z 2012 r. poz. 361 z późn. zm.
13. Wolfson Mark A. (1985), *Tax, Incentive, and Risk-Sharing Issues in the Allocation of Property Rights: The Generalized Lease-or-Buy Problem*, „The Journal of Business” vol. 58, no. 2, s. 159–171.

Streszczenie

Przedmiotem artykułu jest przedstawienie skutków podatkowych transgranicznego leasingu operacyjnego z perspektywy polskiego przedsiębiorcy będącego leasingodawcą. Skutki podatkowe takiej formy finansowania zależą w szczególności od ukształtowania umowy leasingu i okoliczności towarzyszących, jak i postanowień właściwej umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania. W zależności od kwalifikacji podatkowej opłaty leasingowe uzyskiwane przez polskiego leasingodawcę, z którego usług korzystają zagraniczni leasingobiorcy, mogą podlegać opodatkowaniu podatkiem u źródła (należności licencyjne), podlegać opodatkowaniu w sposób nieograniczony w państwie siedziby leasingobiorcy (dochód z nieruchomości) lub wyłącznie w państwie rezydencji leasingodawcy (zyski przedsiębiorstw, bez istnienia zakładu zagranicznego). Miarodajny w danym przypadku poziom obciążenia podatkowego może zwiększyć korzyści finansowania w formie leasingu albo uczynić go mniej opłacalnym.

Słowa kluczowe

leasing transgraniczny, należności licencyjne, zyski przedsiębiorstw, zakład zagraniczny

Taxation of Cross-border Lease of Movables (Summary)

This paper aims at presenting the tax consequences of a cross-border operate lease from the perspective of a Polish entrepreneur who is the lessor. Tax effects of such a form of financing depend in particular on the formation of the lease agreement and the circumstances surrounding, as well as on the provisions included in the subject agreement for the avoidance of double taxation. Depending on the tax qualification, the lease payments received by the Polish lessor whose services are purchased by foreign lessees may be taxed at source (royalties), taxed in an unlimited way in the State of the lessee residence (income from immovable property), or only in the country of residence of the lessor (business profits, without the existence of a permanent establishment). A level of taxation appropriate in a given case may increase the benefits from such a form of financing, or make it less profitable.

Keywords

cross-border leasing, royalties, business profits, permanent establishment