

Adam Zych

Ulgi inwestycyjne a leasing

W warunkach dokonującego się w naszej gospodarce postępu technicznego, który w wielu branżach i dziedzinach ma wręcz skokowy charakter, coraz większą rolę w strukturze kosztów przedsiębiorstwa odgrywają odpisy z tytułu zużycia środków trwałych, czyli amortyzacja. Z oczywistych względów podmioty gospodarcze są zainteresowane możliwie najszybszym tempem amortyzacji posiadanych środków trwałych, wtedy płacą bowiem one relatywnie niższy podatek dochodowy. Przedsiębiorstwa nie mają tu jednak pełnej swobody działania, gdyż przepisy podatkowe zawierające tabele amortyzacyjne, wyznaczają górny pułap odpisów amortyzacyjnych.

To dążenie podmiotów gospodarczych do maksymalizacji poziomu amortyzacji jest bez wątpienia podstawową przyczyną rozwoju tzw. leasingu, który pojawił się w naszej gospodarce jako zupełnie nowa, nieznana wcześniej forma umów cywilnoprawnych, na początku lat 90. Mechanizm funkcjonowania leasingu jest niemal identyczny we wszystkich przypadkach, mimo pewnych różnic w zakresie niektórych rozwiązań i ustaleń szczegółowych. Firmy leasingowe proponują mianowicie przedsiębiorstwom dzierżawę środków trwałych (głównie maszyn i urządzeń, samochodów, komputerów, a nawet linii technologicznych) za czynsz dzierżawny, którego poziom jest na ogół znacznie wyższy od kwoty amortyzacji danego środka. Dzięki temu przedsiębiorstwo (leasingobiorca) podwyższa sobie koszt uzyskania przychodu, zarabiając niejako na podatku dochodowym. Po zakończeniu umowy leasingu, która najczęściej trwa 2–3 lata, przedsiębiorstwo wykupuje od leasingodawcy dzierżawiony środek trwały za symboliczną zwykle cenę (najczęściej od 5 do 10%). Leasing jest więc w swej istocie niczym innym, jak tylko formą przyspieszonej amortyzacji środków trwałych. Inna sprawa, że zasady funkcjonowania leasingu (umowy leasingowe należą do grupy tzw. umów nie nazwanych, tj. nie zdefiniowanych w kodeksie cywilnym czy też innych przepisach prawnych) wywołują wiele kontrowersji i konfliktów na linii organy podatkowe – podmioty gospodarcze, jednak kwestia ta wykracza poza ramy tematyczne niniejszego artykułu.

Specyficzną formą przyspieszonej amortyzacji środków trwałych są również tzw. ulgi inwestycyjne, z których mogą korzystać podatnicy podatku dochodowego od osób prawnych, począwszy od 1994 roku. Nie dysponuje, niestety, danymi statystycznymi dotyczącymi stopnia wykorzystania przez podmioty gospodarcze prawa do ulg inwestycyjnych, z moich osobistych doświadczeń wynika jednak, że zakres wykorzystania tego prawa jest raczej niewielki. Jest to spowodowane

nie tylko tym, że przepisy dotyczące ulg inwestycyjnych pojawiły się dopiero w 1994 roku, a więc w chwili, gdy leasing był już bardzo rozpowszechnioną formą powiększania przez podmioty gospodarcze majątku trwałego, ale i z tego względu, że przepisy dotyczące ulg inwestycyjnych mają wiele istotnych słabości. Dlatego też kwestia ta wymaga dokładnej analizy.

Podobnie jak wszystkie niemal przepisy prawne dotyczące kwestii podatkowych, tak i przepisy normujące zasady ulg inwestycyjnych charakteryzują się ogromną niestabilnością oraz nadmierną komplikacją, wskutek czego są one często zupełnie niezrozumiałe. Jak już wcześniej wspomniałem, możliwości korzystania przez podatników z ulg inwestycyjnych pojawiły się w 1994 roku. Podstawą prawną tych ulg było początkowo Rozporządzenie Rady Ministrów (Dz.U. z 1994 roku nr 18 poz. 62), które następnie było kilkakrotnie nowelizowane. Rozporządzenie to obowiązywało do końca 1996 r., natomiast od 1 stycznia 1997 zasady korzystania przez podatników z prawa do ulg inwestycyjnych są już określone w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych (nowelizacja tej ustawy – Dz.U. z 1996 r. nr 137 poz. 639).

Pierwsze wrażenie, które nasuwa się w trakcie analizy tych przepisów, to niewiarygodna wręcz rozbudowa w sensie ilościowym. Zadałem sobie nieco trudu i obliczyłem, że przepisy dotyczące ulg inwestycyjnych stanowią – w sensie ilościowym – około 15% globalnej liczby przepisów zawartych w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych. Mam świadomość, że dokonywanie tego typu obliczeń jest nieco absurdalne czy nawet śmieszne, chodzi mi tu jednak o zwrócenie uwagi na fakt, że ulgi inwestycyjne są w końcu tylko jednym z elementów przepisów podatkowych jako takich i już choćby z tego względu powyższe proporcje budzą poważne zastrzeżenia. Jest to moim zdaniem jedna z przyczyn braku wystarczającego zainteresowania podatników z korzystania z prawa do ulg inwestycyjnych.

Ta nadmierna rozbudowa i uszczegółowienie przepisów dotyczących ulg inwestycyjnych widoczne są już w momencie określania przedmiotowego zakresu tych ulg. Art. 18a ust. 2 wspomnianej wyżej nowelizacji wymienia aż 8 rodzajów inwestycji (środków trwałych), które podatnik może sobie odliczyć od dochodu. Przed ewentualnym skorzystaniem z prawa do tych ulg podatnik musi upewnić się, czy zrealizowane przez niego zadanie inwestycyjne ujęte jest w tym wykazie. Z tego punktu widzenia korzystanie z leasingu jest więc bez wątpienia bardziej korzystną formą dokonywania przez podatnika przyspieszonej amortyzacji środków trwałych, gdyż umowy leasingowe mogą być zawiera-

ne na wszystkie rodzaje środków trwałych, bez potrzeby dokonywania jakichkolwiek wyłączeń, jak to ma miejsce w przypadku ulg inwestycyjnych.

O stopniu szczegółowości analizowanego tu unormowania prawnego najlepiej niech świadczy fakt, że zawarty w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych wykaz wydatków inwestycyjnych objętych ulgami inwestycyjnymi opiera się na klasyfikacji rodzajowej środków trwałych opracowanej przez Główny Urząd Statystyczny. Wspomniany wyżej art. 18a ust. 2 nowelizacji stwierdza mianowicie, że odliczeniu od podstawy opodatkowania podlegają wydatki na zakupy i montaż maszyn lub urządzeń zaliczanych zgodnie z klasyfikacją rodzajową GUS do grupy 3-6 i 8. Nie zamierzam tu bynajmniej podważać merytorycznej zasadności opracowanej przez GUS klasyfikacji rodzajowej środków trwałych, jednak sam fakt powoływania się na tę klasyfikację w akcie prawnym rangi ustawowej budzi poważne zastrzeżenia formalne. Moim zdaniem, jest to wręcz niedopuszczalne. W końcu klasyfikacja środków trwałych jest ze swej istoty niczym innym, jak tylko formą instrukcji statystycznej i już choćby z tego względu nie może ona stanowić podstawy do wydania przepisów o charakterze ustawowym. Nie będzie więc chyba przesadą stwierdzenie, że przywołanie instrukcji statystycznej przez akt prawny najwyższej rangi świadczy wręcz o stopniu upadku naszego prawa.

Istotnym czynnikiem utrudniającym czy wręcz uniemożliwiającym korzystanie przez podatników z prawa do ulg inwestycyjnych są dość ostre kryteria, stanowiące podstawę do uzyskania takiego prawa. Otóż zgodnie z art. 18a ust. 8 pkt 2 ustawy (nowelizacji) prawo do odliczenia posiadają tylko ci podatnicy, u których w roku poprzednim udział dochodu w przychodzie (w pewnym uproszczeniu relację tę można określić jako wskaźnik rentowności) wynosi przynajmniej 8%, a w takich dziedzinach, jak przetwórstwo rolne, budownictwo czy turystyka – 4%. Moim zdaniem, wskaźnik rentowności na poziomie 8% należy uznać jako stosunkowo wysoki i w miarę obniżania poziomu inflacji coraz więcej firm będzie miało ogromne trudności z osiągnięciem takiej rentowności.

Jednak nawet nie to jest najważniejsze. Znacznie istotniejszą kwestią jest tu fakt, że tak na dobrą sprawę nie bardzo wiadomo, dlaczego tylko firmy o relatywnie wysokim poziomie rentowności mają mieć prawo do ulg inwestycyjnych, a podmioty, które z różnych względów nie są w stanie osiągnąć rentowności na poziomie 8%, są już takiego prawa pozbawione. Moim zdaniem, z kryterium tego należałoby w ogóle zrezygnować, co w najmniejszym nawet stopniu nie narusza istoty ulg inwestycyjnych – firmy o niskim poziomie rentowności, wynoszącym np. 2-3%, mogłyby wówczas również skorzystać z prawa do ulg, chociaż – z oczywistych względów – kwota odpisu w tego typu firmie nie byłaby zbyt wysoka.

Poważne zastrzeżenia budzi również zasada, że – jak wynika z powyższego unormowania – podstawą

do uzyskania prawa do ulgi jest osiągnięcie ustalonego wskaźnika rentowności nie w roku podatkowym, lecz w roku poprzednim. Moim zdaniem, zasada ta jest wręcz nielogiczna, sprzeczna z istotą ulg inwestycyjnych. Może się mianowicie zdarzyć, że w jednym roku firma osiąga wysoki zysk (rentowność), a w roku następnym następuje gwałtowne pogorszenie wyniku. W takiej sytuacji, która w warunkach rynkowych nie ma bynajmniej czysto teoretycznego charakteru, przedsiębiorstwo uzyskuje prawo do ulgi inwestycyjnej w okresie, gdy na skutek pogorszenia wyniku nie dysponuje wystarczającymi środkami na cele inwestycyjne.

Należy przy tym podkreślić, że odliczanie wydatków inwestycyjnych od dochodu nie przynosi przedsiębiorstwu – wbrew pozorom – zbyt dużych korzyści finansowych. Jak wynika bowiem z art. 18a ust. 7., odliczenia traktowane są na równi z odpisami amortyzacyjnymi. Odliczenia wydatków inwestycyjnych są więc w swej istocie niczym innym, jak tylko prawem do przyspieszonej amortyzacji. Podmiot gospodarczy nie korzystający z ulg, dokonuje również amortyzacji nabytych w drodze inwestycji środków trwałych, tyle tylko, że w dłuższym okresie.

Dużo większe znaczenie dla przedsiębiorstwa korzystającego z ulg ma natomiast tzw. premia inwestycyjna, która nie jest już traktowana na równi z odpisami amortyzacyjnymi i stanowi równowartość połowy dokonanych odliczeń (art. 18a ust. 1 pkt 2). Problem polega jednak na tym, że prawo do premii inwestycyjnej podatnik uzyskuje dopiero w roku następnym po skorzystaniu z prawa do odliczenia. W sumie więc, cały cykl rozliczenia ulgi inwestycyjnej trwa właściwie 3 lata – najpierw podatnik musi wykazać się odpowiednim poziomem rentowności (8%), w roku następnym dokonuje on odliczenia wydatków inwestycyjnych od dochodu, a dopiero w 3. roku uzyskuje on prawo do premii inwestycyjnej, która przynosi mu największe korzyści finansowe. Tak długi okres oczekiwania na uzyskanie wszystkich korzyści płynących z systemu ulg inwestycyjnych nie stanowi z pewnością zachęty do korzystania z tych ulg.

Również z tego punktu widzenia bardziej korzystne dla podatnika jest korzystanie z leasingu. Umowy leasingowe może bowiem zawierać każdy podatnik, bez względu na poziom osiąganą rentowności, a ponadto – poniesione w okresie rozliczeniowym opłaty leasingowe wlicza on sobie w całości do kosztu uzyskania przychodu bezpośrednio po otrzymaniu faktury. Dlatego konieczne jest, moim zdaniem, dokonanie takich zmian w przepisach dotyczących ulg inwestycyjnych, aby podatnik mógł uzyskać wszystkie korzyści płynące z tych ulg w tym roku, w którym ponosi on wydatki inwestycyjne, a nie – jak to ma obecnie miejsce – w 3-letnim cyklu rozliczeniowym. Dopiero po spełnieniu tego warunku ulgi inwestycyjne mogą konkurować z leasingiem.

Podstawowym czynnikiem hamującym szersze niż dotychczas korzystanie przez podatników z prawa do

ulg inwestycyjnych są jednak, moim zdaniem, poważne sankcje finansowe grożące w przypadku wystąpienia w firmie, która z ulg takich skorzystała, zaległości podatkowych. Otóż zgodnie z art. 18a ust. 21 podatnik traci prawo do ulgi inwestycyjnej, jeżeli w okresie 3 lat, liczonych od chwili jej wykorzystania, wystąpią u niego zaległości podatkowe wynoszące więcej niż 3% globalnej kwoty danego podatku czy też składki ZUS.

Podkreślić przy tym należy, że ta dopuszczalna granica zaległości podatkowych (3%) obowiązuje dopiero od 1 stycznia 1997, wcześniej natomiast, a więc w okresie, gdy podstawą prawną ulg inwestycyjnych było Rozporządzenie RM z 1994 roku, granica ta wynosiła zaledwie 0,5%. Jeśli więc w przedsiębiorstwie, które skorzystało z prawa do ulgi, kontrola skarbową stwierdziła później zaległość podatkową wynoszącą powyżej 0,5% – firma ta musiała nie tylko uregulować tę zaległość (co jest zresztą zrozumiałe) ale ponadto traciła ona prawo do pełnej kwoty ulgi. Należało więc zwrócić do urzędu skarbowego wykorzystaną wcześniej ulgę wraz z odsetkami. Nie ulega wątpliwości, że sankcja ta była bardzo dotkliwa, zwłaszcza jeśli weźmiemy pod uwagę fakt, że ryzyko powstania zaległości w wysokości powyżej 0,5% globalnej kwoty danego podatku jest bardzo duże. W wielu przypadkach przyczyną tych zaległości nie jest bynajmniej chęć oszukania fiskusa, lecz bardzo niejasno sformułowane przepisy podatkowe. Urzędy kontroli skarbowej badają jednak deklaracje podatkowe po 2–3 latach, a więc w momencie, gdy wszystkie wątpliwości dotyczące danego przepisu zostały już na ogół wyjaśnione. Trudno się w tej sytuacji dziwić, że wiele firm, właśnie z uwagi na obawę przed powstaniem zaległości podatkowej na skutek błędnej interpretacji określonego przepisu, rezygnowało świadomie – w warunkach rozporządzenia z 1994 r. – z prawa do ulgi inwestycyjnej. Osobiście znam 4 takie przypadki i mam chyba prawo założyć, że w skali gospodarki narodowej jako całości, liczba takich przypadków jest znaczna.

Nie ulega wątpliwości, że norma ustawowa (3% dopuszczalnej zaległości, a nie 0,5%, jak w przypadku rozporządzenia) jest z rozpatrywanego tu punktu widzenia znacznie bardziej korzystna dla podatnika i być może liczba przedsiębiorstw rezygnujących świadomie z prawa do ulgi inwestycyjnej ulegnie z tego tytułu zmniejszeniu. Nie wydaje się jednak, aby podniesienie dopuszczalnej granicy zaległości podatkowej można było uznać za trwałe rozwiązanie analizowanego tu problemu. Przede wszystkim należy tu stwierdzić, że granica ta (3%) ma całkowicie dowolny charakter. Równie dobrze granicę tę można by określić na poziomie np. 2,5% czy też 4%. Ta całkowita dowolność analizowanego tu wskaźnika powoduje jednak powstanie w praktyce gospodarczej trudnych do rozwiązania dylematów. Oto np. firma, w której stwierdzono zaległość podatkową w wysokości 2,9%, nie traci prawa do ulgi inwestycyjnej, podczas gdy inna firma, w której kontrola skarbową stwierdziła zaległość w wyso-

kości np. 3,1% – prawo takie już traci, co *notabene* przy znacznej kwocie ulgi jest dla firmy niemal katastrofą.

Z wyżej wymienionych względów należałoby, moim zdaniem, całkowicie zrezygnować z określania górnej granicy zaległości podatkowej, której przekroczenie pociąga za sobą utratę prawa do ulgi inwestycyjnej. W to miejsce należałoby natomiast przyjąć zasadę, że podatnik traci prawo do ulgi inwestycyjnej w takim samym stopniu, w jakim stwierdzono u niego zaległość z tytułu podatku dochodowego. Jeśli np. zaległość ta wyniosła 5%, to wówczas podmiot gospodarczy musiałby zwrócić do urzędu skarbowego (niestety wraz z odsetkami) równowartość 5% wykorzystanej wcześniej ulgi. Tylko przy takim, zrozumiałym i nie budzącym zastrzeżeń podatnika rozwiązaniu, ulgi stałyby się prawidłowo działającym instrumentem, skłaniającym podmioty gospodarcze do wzrostu nakładów inwestycyjnych.

Brak jest natomiast podstaw do utraty przez podatnika prawa do ulgi inwestycyjnej w przypadku wystąpienia u niego zaległości w zakresie innych podatków czy też składki ZUS. Podatki te rozliczane są odrębnie i w najmniejszym nawet stopniu nie wiążą się, jak to ma miejsce w przypadku podatku dochodowego, z ulgami inwestycyjnymi. Ogólna zasada prawa mówi zresztą, że za dane wykroczenie można być karanym tylko raz. Jeśli więc kontrola skarbową stwierdzi w przedsiębiorstwie uchybienia, np. w zakresie VAT-u i naliczy z tego tytułu sankcje finansowe, *notabene* bardzo surowe, to nakładanie na przedsiębiorstwo w takim przypadku dodatkowej kary w postaci utraty prawa do ulgi inwestycyjnej jest, moim zdaniem, działaniem sprzecznym z powyższą zasadą prawa. Dlatego też w trybie pilnym należałoby, moim zdaniem, uchylić przepis, na podstawie którego podmiot gospodarczy traci prawo do ulgi inwestycyjnej w przypadku znacznych nawet zaległości w podatku VAT czy też składki ZUS, gdyż obciążenia te nie mają nic wspólnego z ulgami inwestycyjnymi.

Reasumując powyższe uwagi, można zatem stwierdzić, że ulgi inwestycyjne adresowane do osób prawnych nie pełnią jeszcze w naszej gospodarce tak istotnej funkcji, jak to ma miejsce w krajach wysoko rozwiniętych. Ogromna komplikacja przepisów dotyczących ulg inwestycyjnych, dość ostre kryteria stanowiące podstawę uzyskania prawa do tych ulg, jak również ogromne ryzyko utraty prawa do wykorzystanych wcześniej ulg – to główne czynniki zniechęcające podmioty gospodarcze do wykorzystywania ulg inwestycyjnych. Dlatego też przepisy prawne regulujące zasady korzystania przez podmioty gospodarcze z ulg inwestycyjnych powinny ulec daleko idącym zmianom. Dopiero po gruntownej zmianie tych przepisów podmiot gospodarczy będzie mógł dokonywać racjonalnego wyboru pomiędzy ulgami inwestycyjnymi a leasingiem.

Adam Zych