

## VAT od leasingu po wyroku TSUE – raczej ewolucja niż rewolucja

**W wyroku z 4.10.2017 r. ws. C-164/16 (Mercedes-Benz Financial Services UK Ltd.) TSUE klarownie rozstrzygnął kwestię kwalifikacji na potrzeby VAT rozliczeń z tytułu umów najmu lub leasingu. Fragmenty uzasadnienia wyroku mogą na pierwszy rzut oka sugerować rewolucję w tym zakresie. Gdy jednak przyjrzeć im się dokładniej, okazuje się, że nie taki diabeł straszny... Można wręcz zaryzykować tezę, że poza konieczną zmianą niektórych przepisów krajowych w praktyce niewiele się zmieni.**

Sprawa, która trafiła na wokandę Trybunału w Luksemburgu, dotyczyła dość klasycznego przypadku oferowania przez producenta samochodów osobowych różnych form ich zakupu lub użytkowania. Zapewne nigdy nie trafiłaby na forum międzynarodowe, gdyby nie fakt, że poza typowym najmem i leasingiem brytyjski przedstawiciel Mercedesa oferował także coś pośredniego – umowę, która pozwalała użytkować nowy samochód „na próbę” i dopiero później, po upływie umownie określonego okresu, podjąć ostateczną decyzję, czy auto kupić, czy jednak nie.

Klasyczny leasing (finansowy) rozliczano oczywiście bez większych wątpliwości jako dostawę towaru. Klasyczny najem (bardzo przypominający to, co nazywamy zwykle w naszych realiach leasingiem operacyjnym) oraz ową pośrednią formę najmu „na próbę” – jako świadczenie usług. Różnica polegała więc na tym, że w pierwszym przypadku dostawę towaru opodatkowywano VAT już w momencie wydania samochodu, na samym początku obowiązywania umowy leasingu, natomiast w drugim i trzecim przypadku VAT był rozliczany wraz z każdą uiszczaną opłatą, w proporcji do każdej kolejnej raty.

Brytyjskie organy podatkowe nie miały wątpliwości co do poprawności rozliczeń w zakresie leasingu finansowego i klasycznego najmu, podważyły jednak sposób opodatkowania VAT produktu hybrydowego, jakim było owo używanie „na próbę” z późniejszą opcją wykupu. Stwierdziły, że skoro umowa przewiduje opcję wykupu, to nie ma wątpliwości, że jest to dostawa towaru, gdyż taka umowa zawiera klauzulę o przeniesieniu własności w następstwie normalnych zdarzeń, nie później niż z chwilą zapłaty ostatniej raty – co wprost przewiduje art. 14 ust. 2 lit. b dyrektywy 112.

Diabeł jednak tkwi w szczegółach: podatnik zaskarżył decyzję organów podatkowych, bo nie zgodził się na zbyt proste – jego zdaniem – założenie, że „normalne zdarzenia” przewidziane umową to wpisana w umowę opcja wykupu. Przedstawiciel Mercedesa argumentował, że mieć możliwość nie oznacza konieczności skorzystania z niej.

Trudno było podważyć logikę tych argumentów, więc brytyjski sąd postanowił zapytać Trybunał, jak to się ma do definicji dostawy towaru oraz świadczenia usług w ramach wspólnego systemu podatku od wartości dodanej, czyli na gruncie dyrektywy 112.

### Co orzekł Trybunał

TSUE odpowiedział tyleż zaskakująco, co logicznie i spójnie z wypracowanymi od dawna zasadami wykładni przepisów dotyczącymi podatku od wartości dodanej. Otóż zdaniem Trybunału:

**1. Treść (ekonomiczna) ma pierwszeństwo przed formą** – tzn. nazwanie danej umowy umową leasingu finansowego nie jest samo w sobie wystarczające, aby przekazanie przedmiotu umowy leasingobiorcy automatycznie uznać za dostawę towaru w rozumieniu przepisów o VAT. Każdorazowo trzeba ustalić, czy przedmiotem takiej umowy jest najem zawierający klauzulę o przeniesieniu własności w następstwie normalnych zdarzeń, nie później niż z chwilą zapłaty ostatniej raty.

Należy wobec tego pamiętać, aby nawet w tych na pierwszy rzut oka klarownych i jasnych sytuacjach zachować czujność – ocenie podlegać muszą konkretne zapisy umowy oraz to, w jaki sposób faktycznie jest ona wykonywana. Dla podatkowej oceny leasingu istotne jest istnienie wyraźnej klauzuli o przeniesieniu własności najpóźniej po zapłacie ostatniej raty, co w realiach danej umowy powinno stanowić naturalną kolej rzeczy – czy-

li można w danym przypadku dostrzec jasną i niebudzącą wątpliwości intencję obu stron umowy. Istotne mogą się okazać szczegóły, jak np. nazwanie uzgodnionych „z góry” wpłat „ratami”. Taka konstrukcja sposobu płatności każe się jednak spodziewać przeniesienia prawa własności – bez konieczności podejmowania dodatkowych działań lub dodatkowych uzgodnień przez strony umowy.

2. Na wyraźny zamiar przeniesienia własności wskazuje zdaniem Trybunału **zawarcie w umowie jednoznacznej klauzuli z opcją wykupu**. Postanowienia umowne powinny być ponadto na tyle jasne, że już na moment zawarcia umowy i wydania po raz pierwszy do używania jej przedmiotu nie ma wątpliwości, że zakończenie umowy będzie oznaczać automatyczne przeniesienie prawa własności na użytkownika (korzystającego).

3. „Normalne zdarzenia” to zdaniem TSUE takie, które można przewidzieć na moment zawierania umowy i które wynikają z przestrzegania jej zapisów w dobrej wierze przez obie strony – zgodnie ze starorzymską zasadą *pacta sunt servanda*.

4. **Przeniesienie własności towaru na użytkownika** (korzystającego) wraz z płatnością ostatniej umówionej opłaty (czy też raty) powinno być w takim samym stopniu uznane za „normalne zdarzenie”, przewidziane realizowaną umową, jak wykonanie opcji wykupu, która w konkretnych okolicznościach jest jedynym racjonalnym ekonomicznie wariantem zakończenia umowy.

Innymi słowy w przypadku, gdy spłacono wartość rynkową przedmiotu umowy wraz z kosztami finansowania (lub kwotę bardzo zbliżoną do takiej wartości) i nie ma potrzeby wpłaty na rzecz wynajmującego lub leasingodawcy żadnej znaczącej (w proporcji do wartości przedmiotu umowy) kwoty, aby uzyskać prawo własności – trudno racjonalnie się spodziewać innej decyzji korzystającego niż wykup.

Podsumowując: nawet gdy dana umowa przewiduje co najwyżej opcję wykupu, jednak warunki płatności są tak ustalone, że zarówno strony umowy, jak i każdy postronny obserwator „z góry” wie, że wraz z końcem umowy dojdzie do przeniesienia własności do używanego towaru, wówczas całą umowę należy od razu zakwalifikować jako dostawę i rozliczyć z tego tytułu należny VAT.

Używanie danego towaru przez „z góry” określony czas i nikłe prawdopodobieństwo, że korzystający zwróci używany towar po zakończeniu umowy, w dodatku możliwe do stwierdzenia na moment jej zawierania, musi prowadzić do konkluzji, że w istocie nie chodzi o wypożyczenie czegoś na „z góry” określony czas, lecz o definitywne przekazanie prawa do rozporządzenia tym towarem jak właściciel. Różnica wo-

bec typowej dostawy polega jedynie na tym, że zapłata za dostarczany towar jest odłożona (nieraz znacznie) w czasie.

### Skutki dla praktyki

Wykładnia Trybunału nie powinna powodować większych problemów w praktyce. Właściwie należałoby przyznać, że zmiany prawa wymuszone przez orzeczenie TSUE wyeliminują te przypadki, w których tylko formalnie chodzi o leasing operacyjny, a w rzeczywistości umowie jest zdecydowanie bliżej do leasingu finansowego.

Oczywiście nie da się nie zauważyć, że to, co do tej pory było przejrzyste i proste – a więc mało skomplikowany podział na umowy najmu i leasingu operacyjnego (rozliczane jako świadczenie usług) oraz umowy leasingu finansowego (kwalifikowane jako dostawa towaru) – przejdzie do historii. Nie oznacza to jednak czegoś nowego, co będzie skomplikowane i nieprzejrzyste. Kryteria wyznaczone przez Trybunał są albo precyzyjne, albo dadzą się doprecyzować, bo ich cechy charakterystyczne zostały gruntownie opisane i osadzone w generalnych zasadach rządzących wspólnym systemem podatku od wartości dodanej. I tak:

- zasadę analizowania umowy i faktycznej intencji stron na moment zawierania umowy łatwo zrealizować,
- wyraźny zapis przewidujący przeniesienie własności wraz z ostatnią opłatą (ratą) jest łatwy do zweryfikowania,
- normą powinno być odnoszenie skutków podatkowych do kształtu umowy na dzień jej zawarcia, przyjmując założenie, że jej zmiany (aneksowanie) nie będą konieczne,
- w razie zawarcia w umowie opcji wykupu (a więc jednocześnie w razie wykluczenia automatycznego wykupu) do sprecyzowania pozostanie proporcja między sumą uiszczonych na rzecz wynajmującego (leasingodawcy) opłat (rat) a wartością rynkową przedmiotu umowy wraz z kosztami finansowania, która pozwoli zasadnie założyć, że z ekonomicznego punktu widzenia użytkownika (korzystającego) żadna inna decyzja niż wykup nie byłaby racjonalna; tu z pomocą powinien przyjść ustawodawca i wprowadzić minimalny próg, przy którym opcja w każdym przypadku będzie tylko teoretyczna; jeżeli np. pozostała do spłaty kwota osiąga poziom zaledwie 10% wartości towaru, to trudno zakładać, że zainteresowany nie skorzysta z możliwości wykupu; wysokość progów można by uzależnić w pewnej części od aktualnych kosztów obsługi (czyli głównie od obowiązujących stóp procentowych, przekładających się na koszty kredytów).

## aktualności

Dostosowanie przepisów będzie więc miało charakter techniczny. Może przy okazji zostanie usunięte odesłanie w ustawie o podatku od towarów i usług do przepisów o podatkach dochodowych. Ustawodawca powinien unikać tego typu zabiegów legislacyjnych, choćby stanowiły pewne ułatwienie w procesie konstruowania przepisów. Zasady wykładni prawa podatkowego nakazują unikać porównań horyzontalnych między aktami prawnymi tej samej rangi, ale dotyczącymi różnych rodzajów podatków. Sens i cel re-

gulacji w obu przypadkach mogą znacznie się różnić i praktycznie uniemożliwiać prawidłową interpretację oraz zastosowanie przepisu. Zmiana przepisów byłaby dobrą okazją, aby z art. 7 ust. 9 ustawy o VAT wyeliminować ewidentny błąd gramatyczny. Omawiany wyrok TSUE może mieć zatem wyłącznie pozytywne skutki.

**Przemysław Powierza**  
doradca podatkowy,  
Tax Partner w RSM Poland