

# Leasing dla MSP



## Rosnąca rola branży leasingowej w finansowaniu inwestycji

Z „Barometru EFL”1 na IV kwartał 2017 roku wynika, że podstawowym źródłem finansowania sektora MŚP są środki własne (80,3 proc. wskazań). Ale już co drugi przedsiębiorca inwestuje dzięki leasingowi. Co istotne, świadomość korzyści wynikających z leasingu rośnie wraz z wielkością firmy. Z tej formy finansowania korzysta 29 proc. mikro firm, 61 proc. małych firm i aż 73 proc. średnich. Biorąc pod uwagę sektory, na leasing najczęściej decydują się przedsiębiorstwa produkcyjne, transportowe i budowlane.



Radosław **Kuczyński**  
prezes zarządu EFL

Gotówka, jako najczęściej wybierane źródło finansowania inwestycji mnie cieszy, gdyż oznacza, że „pracuje” i przyczynia się do wzrostu wartości przedsiębiorstwa. Wciąż jednak mamy do czynienia z dużą dysproporcją pomiędzy najmniejszymi a największymi podmiotami z sektora MŚP, które sięgają po leasing. W tym momencie jest to instrument, po

który bez większych przeszkód może sięgnąć nie tylko firma z długoletnią historią, zatrudniająca kilkadziesiąt czy kilkaset osób, lecz także młody przedsiębiorca prowadzący jednoosobową działalność gospodarczą. W takim przypadku korzyści wynikające z leasingu mogą okazać się szczególnie istotne, gdyż nie angażuje on dużych zasobów pieniężnych – poziom wkładu własnego może być równy zero, nie blokuje zdolności kredytowej podmiotu i, co więcej, pozwala, aby inwestycja zarabiała „sama na siebie” w trakcie trwania umowy leasingowej.

**Wielkość ma znaczenie ...**  
Patrząc na cały sektor MŚP, najczęściej wybieranym źródłem finansowania

inwestycji są środki własne (90,3 proc. wskazań). Jednak spoglądając na wielkość podmiotów, sytuacja przedstawia się już trochę inaczej. O ile w przypadku mikro i małych firm gotówka wchodzi w grę przede wszystkim nad zewnętrznymi formami finansowania, o tyle „średniaki” chętniej niż do własnych kieszeni zagląдают do banków lub firm leasingowych. Ze środków własnych korzysta dwie trzecie przedsiębiorstw zatrudniających od 50 do 249 pracowników (66,7 proc.), podczas gdy z kredytu bankowego 8 na 10 (81,7 proc.), a z leasingu 73,3 proc. Niezmiennie widać też drugą tendencję, zgodnie z którą, im firma zatrudnia więcej pracowników, tym częściej korzysta z leasingu. Podczas gdy wśród mikro firm 29 proc. zarządza-

O ile w przypadku mikro i małych firm gotówka wchodzi w grę przede wszystkim nad zewnętrznymi formami finansowania, o tyle „średniaki” chętniej niż do własnych kieszeni zagląдают do banków lub firm leasingowych.



jących bazuje na leasingu, to wśród małych ten odsetek jest już dwa razy wyższy i wynosi 61 proc., a wśród średnich podmiotów aż 2/3 przedsiębiorców finansuje swoją działalność leasingiem. Wynik ten koresponduje z największym optymizmem wśród „średniaków” dotyczącym planów inwestycyjnych na najbliższe miesiące.

# Dlaczego małe i średnie firmy korzystają z leasingu?

**Rynek leasingu przyspiesza. Polska należy do tej grupy europejskich krajów, w których przedsiębiorcy chętnie korzystają z leasingu. Na tak dobry rozwój rynku pracują leasingodawcy, rozwijając produkty i elektroniczne kanały dostępu.**



**Andrzej Sugajski**

dyrektor generalny  
Związku Polskiego Leasingu

Leasing umożliwia finansowanie, czy, coraz częściej, korzystanie z wielu różnych aktywów (od najbardziej popularnych pojazdów, wykorzystywanych we flotach, poprzez komputery, aż po samoloty). Jak pokazują dane Związku Polskiego Leasingu, w ciągu pierwszych trzech kwartałów 2017 r. klienci firm leasingowych najczęściej finansowali pojazdy lekkie (43,9 proc. udział w rynku),

środki transportu ciężkiego tj. m.in. ciągniki siodłowe, naczepy/przyczepy, pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 tony, autobusy, samoloty, statki i środki transportu kolejowego (26,7 proc.) oraz maszyny i inne urządzenia – w tym IT (27,7 proc.). Rządziej finansowane były nieruchomości (1,1 proc. udział w rynku).

## Najmniejsi najliczniejsi

Według naszych szacunków, branża obsługuje ok 600 tys. klientów, przy czym najliczniejszą grupą klientów pozostają przedstawiciele najmniejszych firm. Jednocześnie firmy te mają najbardziej utrudniony dostęp do zewnętrznego finansowania. 42 proc. małych przedsiębiorstw korzysta lub w przeszłości korzystało z leasingu (CBM INDICATOR, Małe firmy o usługach finansowych 2017). Dlaczego przedsiębiorcy tak chętnie korzystają z leasingu? Tak skonstruowany produkt spełnia ich oczekiwania, o czym mówią wysokie wskaźniki satysfakcji klientów – 87 proc. przedsiębiorców korzystających z leasingu i jest z niego zadowolonych. Na popularność tej formy finansowania wpływa kilka czynników. Do najważniejszych należy zaliczyć przyjazne procedury. Dla firm leasingowych



zabezpieczeniem transakcji jest finansowany przedmiot, pozostający do końca kontraktu własnością leasingodawcy i ten fakt najczęściej powoduje, że uzyskanie tą drogą finansowania jest prostsze, a oczekiwania co do zabezpieczenia ryzyka transakcji są mniejsze. Wskazując na mocne strony leasingu, ponad połowa badanych (55 proc.) stwierdza, że główną zaletą leasingu jest fakt, że pod koniec kontraktu nie trzeba kupić przedmiotu objętego finansowaniem. Tak się m.in. dzieje w przypadku transakcji leasingu z wysoką wartością rynkową. Od kilku lat obserwujemy wzrastającą rolę tego typu leasingu. Produkt ten jest najczęściej wykorzystywany w przypadku finansowania pojazdów. Klient przez okres trwania umowy spłaca część wartości całego pojazdu, a wartość wykupu pojazdu ustawiona jest na wysokim poziomie. Miesięczne raty mogą być o 1/3 niższe w stosunku do standardowego leasingu z niskim wykupem. Dzięki takiej konstrukcji harmonogramu spłat, przedsiębiorca zyskuje możliwość użytkowania samochodu z lepszym wyposażeniem lub nawet samochodu wyższej klasy. Na koniec kontraktu, auto może wykupić za z góry ustaloną wartość lub pozostawić leasingodawcy i podpisać umowę na nowy model.

## Przekraczając granice

2017 był czwartym rokiem z rzędu, w którym Unia Europejska zamknęła sprzedaż nowych samochodów osobowych na plusie. Z danych Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Pojazdów ACEA wynika, że Europejczycy kupili ponad 15 mln osobówek, czyli o 3,4 proc. więcej niż rok wcześniej. Z polskich salonów w ciągu minionych 12 miesięcy wyjechało ponad 486 tys. nowych aut osobowych, o prawie 17 proc. więcej niż w 2016 roku. Tym samym została przekroczona kolejna granica, wyznaczona jeszcze w 2000 roku (479 tys.). Zdaniem ekspertów w 2018 roku rynek dalej będzie rósł, a jego najbardziej dynamicznymi segmentami będą marki premium oraz auta ekologiczne.

– Podsumowując rynek motoryzacyjny w ubiegłym roku posłużyć się listą plusów i minusów, gdyż trudno jednoznacznie go ocenić. W kolumnie z plusem znajdzie się z pewnością dwucyfrowa, niemal identyczna jak w 2016 roku, dynamika sprzedaży. W jej uzyskaniu pomógł rosnący popyt konsumpcyjny, wzmacniany od kilku miesięcy programem rządowym 500+ jak i bardzo dobra sytuacja na rynku pracy. Warto też zwrócić uwagę na ponadrynkową dynamikę rejestracji marek premium oraz aut ekologicznych. Do kolumny minusowej muszą zaliczyć wciąż niski wolumen rejestracji nowych aut. Sprzedajemy ponad dwa razy mniej nowych osobówek niż na przykład w Hiszpanii, której potencjał ludnościowy jest zbliżony do naszego kraju. A aut używanych sprowadzamy dwa razy więcej. Ponadto, nie zadowala bardzo mała liczba sprzedanych aut hybrydowych, elektrycznych i hybrydowych plug-in, których udział w rynku wynosi zaledwie kilka procent. Dla porównania, Norwegia została pierwszym i na razie jedynym krajem, w którym eko samochody w 2017 roku stanowiły ponad 50 proc. sprzedaży. Jak widać, przed nami jeszcze wiele

pracy w tym obszarze – mówi Paweł Gos, prezes zarządu Exact Systems.

## Piąty rok wzrostu w Polsce

Grudzień był 33. miesiącem z rzędu, w którym Polacy kupowali więcej nowych aut osobowych. W ciągu dwunastu miesięcy ubiegłego roku, jak wynika z danych Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego, Polacy zarejestrowali 486 352 nowe samochody osobowe<sup>1</sup>. Wynik, zgodnie z prognozami Exact Systems, okazał się o niemal 17 proc. lepszy niż w całym 2016 roku. – Polska zanotowała wzrost rejestracji już piąty rok z rzędu przekraczając kolejny próg, wyznaczony w 2000 roku – 479 tys. sprzedanych aut. Na pobicie rekordu naszego kraju z 1999 roku – 640 tys. sztuk – musimy jednak poczekać trochę dłużej – mówi Jacek Opala, członek zarządu Exact Systems.

Jeśli spojrzymy na strukturę kupujących to zobaczymy, że niewiele zmieniło się w ciągu minionego roku – ponad dwie trzecie to firmy, a tylko jeden na trzech nabywców to klient indywidualny. Najchętniej kupowaną marką samochodową wśród firm w minionym roku w Polsce była Skoda. Drugą pozycję zajął Volkswagen, a trzecią Toyota. Klienci indywidualni najczęściej wybierali Toyotę, Skodę i Oplę.

## Czwarty rok wzrostu w Unii Europejskiej

Wzrosty utrzymują się nie tylko w Polsce, ale w prawie całej Europie. W 2017 roku Europejczycy kupili ponad 15 mln nowych osobówek (+3,4 proc. r/r). Ożywienie w europejskich salonach trwa już czwarty rok z rzędu. W minionym roku na zielono możemy zaznaczyć większość najważniejszych rynków europejskich. Tylko Wielka Brytania zanotowała spadek (2,5 mln, -5,7 proc.).

1. <http://www.pzpm.org.pl/Rynek-motoryzacyjny/Rejestracje-samochody-osobowe-i-dostawcze/Grudzien-2017r>

## Co wpływa na popularyzację leasingu, jako formy finansowania inwestycji?

**Rozwijając firmę, przedsiębiorcy szukają najlepszych form wspierających ich działalność, a jednocześnie obniżających koszty. Potrzebują rozwiązań niekłopotliwych i nieabsorbujących, będących w zasięgu ręki. Wygoda, dostępność oraz korzyści podatkowe sprawiają, że leasing jest bardzo popularny i w wielu przypadkach stanowi alternatywę dla kredytu samochodowego.**



Leasingodawca, poprzez swój know-how i wieloletnie doświadczenie we współpracy z bardzo dużą grupą klientów z najróżniejszych branż, zawodów i profesji, dokłada w swojej działalności najwyższych starań, aby finansowanie inwestycji było dla klientów proste i wygodne. A leasing był wsparciem i kluczem do rozwoju ich firm.

Doradca leasingowy wysłucha klienta i dokona analizy jego potrzeb, zarówno dotyczących samego przedmiotu leasingu, jak i rodzaju oraz struktury finansowania. Odpowiednio dobrana struktura i harmonogram spłat leasingu to nie tylko wysokość udziału własnego i jego wpływ na rozliczenie podatkowe przedsiębiorcy, nie tylko wysokość war-

tości końcowej pozwalającej na utrzymanie miesięcznej raty leasingowej na atrakcyjnym poziomie, ale również umiejętność dopasowania owego harmonogramu spłat do ewentualnej sezonowości biznesu. Co więcej, kontaktując się z doradcą, klient ma okazję skorzystać z najnowszych promocji i ofert specjalnych. Jak na przykład z naszej oferty specjalnej dla samochodów osobowych i dostawczych, a także pojazdów ciężarowych „Udział Własny 0 proc.” – wyjaśnia **Małgorzata Lipska z ING Lease.**

O atrakcyjności oferty mówi także mała liczba formalności. Warto zwrócić uwagę na leasingowe programy uproszczone, jak np. ING Auto dla samochodów osobowych i dostawczych lub ING Truck dla środków transportu ciężkiego – gdzie klient nie musi przedstawiać rozbudowanych wniosków i dokumentów finansowych.

Cena i procedura to nie wszystko. Czas, który przedsiębiorca może poświęcić na swoje finansowe sprawy, jest bardzo cenny i z każdym rokiem klienci mają go coraz mniej. Szeroka dostępność oferty w blisko 400 stacjonarnych placówkach ING Banku Śląskiego w całej Polsce oraz wygoda całego procesu, pozwalają przedsiębiorcom skupić się na wykonywaniu swoich zadań zawodowych.

## LEASING DLA MSP

## Czy to się opłaca?

**W ostatnich dniach Związek Polskiego Leasingu zaprezentował dane, z których wynika, że coraz więcej polskich firm korzysta z takiej formy finansowania. Zdaniem ekspertów Związku, popularność tego rozwiązania rośnie zwłaszcza wśród mikro i małych przedsiębiorstw. Wyniki raportu wskazują, że aż 71 proc. usług firm leasingowych, jest kierowana do firm z tego sektora.**

Jarosław Kubiszewski

dyrektor sprzedaży  
bezpośredniej, Siemens Finance

Powodem, dla którego przedsiębiorcy decydują się na wzięcie leasingu jest mała ilość związanych z tym formalności oraz znacznie niższe – w porównaniu do kredytu bankowego – wymagania dotyczące zabezpieczenia transakcji (najczęściej sam przedmiot leasingu jest wystarczającym zabezpieczeniem). Ponadto, firmy leasingowe często nie wymagają opłaty wstępnej nawet przy dużych i skomplikowanych projektach finansowania. Przedsiębiorstwo, które na przykład chce zakupić nowe maszyny nie musi angażować własnych środków.

To leasingodawca, po akceptacji wniosku i podpisaniu umowy leasingowej, wpłaca za nie zaliczkę dostawcy. Co ważne, samo złożenie wniosku jest bardzo łatwe. Przed-

siębiorca dostarcza leasingodawcy wymagane dokumenty – często wystarczają tylko dane firmy wyciąg z KRS lub CEIDG, podstawowe dokumenty finansowe, dowód tożsamości oraz 3-4 stronicowy wniosek leasingowy. Po przeanalizowaniu tych wszystkich informacji wniosek jest weryfikowany (decyzja wstępna jest znana nawet w ciągu kilkunastu minut). Cała procedura, w zależności od wolumenu transakcji, trwa od jednego do maksymalnie kilku dni.

Niewątpliwą korzyścią wynikającą z leasingu jest możliwość wliczenia całej raty leasingowej w koszty uzyskania przychodu. W efekcie leasingobiorca pomniejsza koszty prowadzonej działalności. W przypadku oferty większości firm leasingowych dodatkowym atutem jest elastyczność tego rozwiązania. Przedsiębiorcy mogą sami wybrać wysokość opłaty wstępnej oraz wartość końcową przedmiotu leasingu. Co istotne, w przypadkach kłopotów finansowych, leasing można „przekazać”.

Każdy kto podpisuje umowę leasingową, może przepisać ją na inny podmiot przy zachowaniu takich samych warunków. W takim przypadku jedynym warunkiem jest pozytywna weryfikacja „nowego” leasingobiorcy, która odbywa się analogicznie do podmiotu, który „przekazuje” leasing.

#### Co można sfinansować za pomocą leasingu?

Choć wciąż dominującym segmentem rynku jest finansowanie pojazdów, to według danych ZPL w trzecim kwartale 2017 roku największy – bo sięgający niemal 20 proc. wzrost – zanotował sektor maszyn i urządzeń. Jak podkreślają eksperci Związku Polskiego Leasingu, w dużej mierze wynika to z dostęp-

ności funduszy unijnych pochodzących z nowej perspektywy finansowej, która została uruchomiona na początku bieżącego roku.

Wpływ na zwiększone zainteresowanie leasingiem wśród przedstawicieli sektora MSP ma też sytuacja gospodarcza Polski. Małe i średnie firmy od wielu lat stanowią siłę polskiej gospodarki. Rosnące możliwości eksportowe, ale także coraz większa konkurencja wpływa na fakt, że muszą one inwestować pieniądze w nowe technologie produkcyjne. A leasing jest do tego idealnym narzędziem.

Co wybrać – kredyt czy leasing? Przedsiębiorcy mają obecnie do dyspozycji wiele zróżnicowanych produktów finansowych. Według raportu NFG „Finansowanie dzia-

łałości przez MSP w Polsce”, ze wszystkich zewnętrznych narzędzi, firmy do finansowania swoich inwestycji wybierają przede wszystkim kredyt bankowy oraz właśnie leasing. Odpowiedź na pytanie, które z nich jest bardziej korzystne zależy jednak od indywidualnych potrzeb klienta. Przy wyborze rozwiązania należy wziąć pod uwagę specyfikę naszego biznesu. Jeśli potrzebujemy szybko sfinansować zakup nowych maszyn, jednocześnie nie angażując środków własnych, to leasing jest najlepszym wyjściem. Ten instrument finansowy jest też bardzo korzystny ze względu na przepisy podatkowe. W przeciwieństwie do kredytu, w którym w koszty prowadzonej działalności możemy wliczyć jedynie odsetki oraz amortyzację, w przypadku leasingu istnieje możliwość zmniejszenia podatku CIT lub PIT o całą wartość raty – co przy umowach na krótkie okresy pozwala zaliczyć maszynę w koszty np. dwa razy szybciej niż przy zakupie w kredycie.

Firmy leasingowe starają się być partnerem dla leasingobiorców. Na przykład oferują między innymi pomoc w negocjacjach warunków szczegółowych umów z dostawcami, jak również mogą uzależnić wysokość rat od sezonowości branży.



## Wiele wyjaśnień, wiele wątpliwości

**Funkcjonujące dotychczas stosunkowo jasne i korzystne dla podatników zasady rozliczania leasingu mogą ulec zmianie. Ma to związek z jednym z najnowszych orzeczeń Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej, które zostało wydane 4 października 2017 r. w sprawie C-164/16. Orzeczenie to zalicza do leasingu finansowego to, co na gruncie polskiej ustawy o VAT kwalifikowane jest jako leasing operacyjny.**

W praktyce podatkowej odróżnienie tych dwóch typów leasingu ma fundamentalne znaczenie i przesądza o sposobie dokonywania rozliczeń podatkowych na gruncie podatku VAT i podatków dochodowych. Stanowisko wyrażone przez Trybunał póki co w bezpośredni sposób nie wpłynie na polskich podatników, jednak wszystko wskazuje na to, że to tylko kwestia czasu.

#### Leasing a podatek – co jest towarem, a co usługą

Leasing finansowy od leasingu operacyjnego różni się przede wszystkim tym, że przedmiot leasingu staje się środkiem trwałym korzystającym i to on dokonuje odpisów amortyzacyjnych od jego wartości początkowej. Dodatkowo zakłada on często pewien automatyzm w zakresie przejścia własności przedmiotu leasingu z leasingodawcy na leasingobiorcę z chwilą zakończeniu umowy. Inaczej jest w przypadku leasingu operacyjnego – tam przedmiot oddany w leasing wciąż księgowo i podatkowo ujmowany

jest przez finansującego, a dodatkowo zwykle przejście własności zależy jedynie od skorzystania z opcji zakupu i nie jest tak pewne w chwili zawierania umowy jak przy leasingu finansowym. Określenie rodzaju leasingu w dużej mierze związane jest więc ze sposobem dokonywanych rozliczeń na gruncie podatku dochodowego. Jest zarazem rozstrzygające przy określaniu chwili powstania obowiązku podatkowego w podatku od towarów i usług.

Polskie regulacje dość jasno wskazują, że leasing finansowy na gruncie podatku VAT jest dostawą towarów. To oznacza, że obowiązek podatkowy od całej wartości przedmiotu leasingu powstaje w momencie jego wydania i to niezależnie od tego, że płatność na rzecz finansującego będzie następowała w ratach. Przepisy nie pozwalają jednocześnie na traktowanie leasingu operacyjnego na podobnych zasadach, w związku z czym kwalifikowany jest on jako usługa, od której podatek VAT reguluje się z płatnością każdej kolejnej raty, której wysokość stanowi podstawę opodatkowania.

Inne zasady przewiduje dyrektywa VAT, wprowadzająca znacznie mniej czytelne kryteria. Zgodnie z nią dostawa towarów oznacza przeniesienie prawa do rozporządzania rzeczą jak właściciel, a także faktyczne przekazanie towaru na warunkach odroczonej płatności, która zawiera klauzulę o przeniesieniu własności w następstwie normalnych zdarzeń nie później niż z chwilą zapłaty ostatniej raty. Taka konstrukcja przepisu sprawia, że dla określania, co będzie dostawą towaru, a co świadczeniem usług, konieczna jest dokładniejsza analiza, w tym rozstrzygnięcie znaczenia kilku nieostrych pojęć.

#### Trybunał wyjaśnia i... mnoży wątpliwości

Na konieczność każdorazowego przeprowadzenia takiej analizy zwrócił uwagę Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej we wspomnianym orzeczeniu z 4 października 2017 r., C-164/16, w którym wskazał on zasady pozwalające odróżnić towar i usługę w przypadku leasingu. Ich zastosowanie w praktyce może jednak okazać się problematyczne. Trybunał za kluczowe uznał niejednoznaczne kryteria ekonomiczne. Stwierdził, że dyrektywę VAT należy rozumieć w ten sposób, że jeżeli z warunków finansowych umowy można wywnioskować, że skorzystanie

z opcji wykupu przedmiotu leasingu jawi się jako jedyny gospodarczo racjonalny wybór, którego leasingobiorca może dokonać w odpowiednim czasie, dochodzi do dostawy towaru. Mówiąc prościej, dostawa towaru będzie miała miejsce wtedy, gdy dla podatnika nieopłacalne i nieracjonalne byłoby nieskorzystanie z zawartego w umowie leasingu prawa opcji wykupu przedmiotu umowy. Co dokładnie to oznacza i jak rozumieć te stwierdzenia – Trybunał w zasadzie nie wyjaśnia. Jasno jednak z orzeczenia wynika, że w takiej sytuacji konieczne jest rozliczenie podatku VAT od całkowitej wartości przedmiotu w związku z jego wydaniem, a nie wpłacaniem kolejnych rat. Jasne jest także, że tak rozumianych przepisów dyrektywy nie da się pogodzić z polską ustawą VAT, która formalnie z dyrektywą nie może być sprzeczna.

#### Co to oznacza dla polskiego podatnika?

Chwilowo nic. Nie ma bowiem podstaw do kwestionowania rozliczeń dokonywanych zgodnie z polską ustawą. Nie ma także powodów do stosowania zasad rozliczeń wyrażonych w orzeczeniu TSUE, dopóki nie zmieni się polska ustawa. Ta zaś póki co nie będzie w tym zakresie nowelizowana. Nie oznacza to jed-

nak, że sprawę można zignorować, bowiem może się okazać, że to tylko cisza przed burzą.

Orzeczenie TSUE pokazało, że przepisy polskiej ustawy stoją w sprzeczności z regulacjami dyrektywy VAT, co jest sytuacją niedopuszczalną. Dla polskiego ustawodawcy, ale przede wszystkim dla krajowych organów podatkowych, nie jest to duży problem, o ile zasady wyrażone w przepisach unijnych i orzecznictwie Trybunału są korzystne dla podatników. W tym przypadku sytuacja jest jednak inna: to polska ustawa VAT reguluje kwestię leasingu w sposób bardziej czytelny i częściej pozwala rozliczać podatek VAT okresowo, wraz z płatnością każdej raty. Z punktu widzenia organów podatkowych korzystniej byłoby jednak rozliczać podatek od całej wartości już w chwili wydania przedmiotu. Tym razem może więc polski ustawodawca wykaże się większym zainteresowaniem orzecznictwem TSUE. To zaś może doprowadzić do prawdziwej rewolucji w rozliczaniu leasingu, zwłaszcza że bez wątpienia nieostre kryteria wynikające z orzeczenia TSUE i dyrektywy VAT skarbówka będzie rozumiała tak, jak będzie jej wygodnie. Choćby z tego względu umowom leasingowym warto przyjrzeć się dokładniej już teraz.

Kancelaria Prawna Skarbiec