SKATTENYTT

OFFICIELLT ORGAN FÖR TAXERINGSNÄMNDSORDFÖRANDENAS RIKSFÖRBUND

Nr 11 1979

# Skatteeffekter av leasingavtal[1]

*Av ekon dr Rolf Rundfelt*

Varför använder företag leasing? Leasingverksamhet har under 1970-talet haft en mycket snabb tillväxt — inte bara i Sverige utan i de flesta industriländer. Det finns många förklaringar till denna utveckling. Motiven bakom tillsättandet av den statliga utredning om finansieringsföretagen tycks sålunda ha varit att leasing möjliggör ett kringgående av den kreditreglering som bankerna är underkastade. Å andra sidan har leasing expanderat även de år då penningmarknaden varit lätt varför andra faktorer bör vara mer väsentliga. Exempel på sådana är den snabbhet varmed leasingbolagen kan bevilja krediter. Leasingavtal kan göras mer flexibla med avseende på hyresbetalningar vilket är fördelaktigt ur likviditetssynpunkt. Leasingbolagen kan också bistå sina kunder med en betydande expertis när det gäller val mellan olika tekniska lösningar.

Däremot är det ingen som hävdat att leasing skulle vara billigt i jämförelse med andra finansieringsalternativ som exempelvis banklån. För att täcka sina omkostnader tar leasingbolagen ut en avgift på ca 15-20 procent medan ett reverslån kostar kanske 10-12 procent.

I sin artikel visar Hamberg med en imponerande samling tabeller att leasing av en maskin med 5 års livslängd nästan alltid är mer förmånligt än ett kontantköp. Mot bakgrund av vad som sagts ovan framstår detta resultat som märkligt. Förklaringen ligger i Hambergs val av diskonteringfaktorer. Ham-

[1] Innehåller kommentarer till Sten Hambergs artikel i S N 1979 s 226.



Open access från www.skattenytt.se, 2026-11-22 14:20:58

berg börjar med en räntesats på 10 procent. Det är inte en orimig siffra om man vill ha ett ungefärligt mått på ett företags *genomsnittliga kapitalkostnad efter skatt*. Den genomsnittliga kostnaden bildas här genom att väga samman kostnaderna för banklån, eget kapital m m. Kostnaden för banklån uppgår härvid till ca 5 procent efter skatt. Eftersom leasing ur risksynpunkt är närmast jämförbar med banklån bör man därför diskontera framtida leasingbetalningar med denna räntesats.

Gör man det kommer man fram till att det i och för sig självklara resultatet att leasing inte är särskilt billigt, dvs så länge det finns banklån att få. Går det inte att låna i bank blir det istället kostnaden för den billigaste alternativa finansieringsformen (efter skatt) som skall användas i analysen.

Mot slutet av artikeln tycks också Hamberg gripas av tvivel inför sina egna resultat. Han skriver att det inte går att jämföra kontantköp och leasing på det sätt han gjort — det är som att jämföra äpplen och bananer. I stället gör han antagandet att kontantköpet finansieras med ett banklån. Därigenom ändras också resultatet — köp blir nu regelmässigt förmånligare än leasing. Detta får Hamberg att skriva följande avslutning.

> ”Om vanliga bankkrediter är svåra att få så att alternativet till leasing är kontantbetalning framstår naturligtvis leasing alltid som ett tilltalande alternativ men detta då inte på grund av skattereglerna som sådana utan på grund av kreditgivningen kopplad med kundens av inflationsklimatet upptrissade diskonteringsfaktorer. Ytterst är därför leasing mindre ett skatterättsligt än ett kreditpolitiskt spörsmål och jag har med de ovan demonstrerade räkneövningarna försökt visa att det egentligen är meningslöst att lägga exklusivt skattemässiga aspekter på leasingsavtalet hur ”deformerat” det än må framstå”.

Även om slutsatserna är riktiga är orsaksresonemangen fel. Det gäller inte minst frågan om det går att konstruera ett leasingavtal så att icke avsedda skattemässiga fördelar erhålls.

**Finns det skattemässiga fördelar med leasing?**

Svaret på frågan är normalt nej. Eftersom leasingavgifterna är avdragsgilla hos kunden men skattepliktiga hos leasingbolaget så kommer skattebetalningarna för de båda företagen, sedda som en enhet, att bli noll. Detta gäller alltid, oavsett om avtalsperioden är två eller tio år. Endast om den skattemässiga avskrivningstiden vore kortare för leasingbolagen skulle man kunna vinna skattefördelar med leasing. Detta är dock inte fallet. Oberoende av avtalsperiodens längd skrivs maskiner av på fem år hos leasingföretaget.

Men, invänder nu kanske någon, antag att ett leasingföretag sluter ett tvåårsavtal med en kund och sedan säljer den uthyrda maskinen till kunden för ett symbolmässigt belopp. I leasingföretaget skulle därmed uppkomma en realisationsförlust som i praktiken medför att den skattemässiga avskrivningsperioden reduceras till två år.



Open access från www.skattenytt.se, 2026-11-22 14:20:58

Invändningen är teoretiskt riktig, men i praktiken ointressant. Det finns åtminstone tre anledningar till detta.

1) Vinsten är obetydlig. En förkortning av den skattemässiga livslängden från fem till två år reducerar således inköpskostnaden efter skatt mindre än 10 procent.

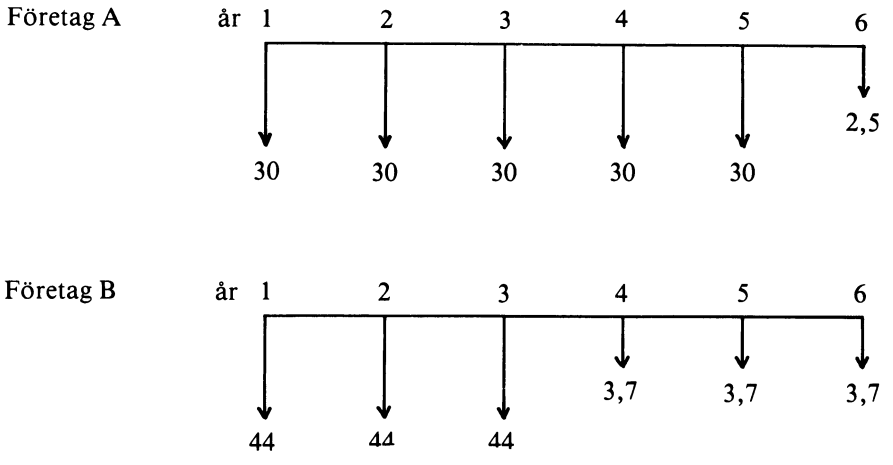
2) Kunden löper en stor risk. Eftersom äganderätten formellt ligger kvar hos leasingbolaget kan kunden aldrig gardera sig mot att inte leasingbolaget kräver en marknadsmässig ersättning vid försäljningen.
Vinsten av den förkortade avtalsperioden tillfaller därmed leasingbolaget.

3) För de företag som önskar göra större skattemässiga avskrivningar har investeringsfonderna kunnat utnyttjas under i stort sett hela 1970-talet.

Ett fall som torde vara vanligare än en försäljning av leasingobjektet är att kunden utnyttjar den optionsrätt till förlängning av leasingavtalet som normalt finns.

Antag att två företag investerar i samma maskin. Livslängden antas vara 6 år. Båda företagen utnyttjar leasing; det första tecknar ett 5-års kontrakt, det andra ett 3-års kontrakt. Båda utnyttjar den option som normalt finns i leasingavtal att förlänga avtalet t o m år 6 för 1/12 av bashyran per år. Bashyran fastställs i båda fallen så att hela investeringsutgiften, som är 100, betalas av under basperioden.

De teoretiska betalningarna i de båda alternativen illustreras i nedanstående diagram






Open access från www.skattenytt.se, 2026-11-22 14:20:58

Om leasingbolagets räntepålägg är 15 procent och företagens kalkylränta 10 procent blir nuvärdet detsamma för båda betalningsserierna nämligen 115,1. Sätts kalkylräntan högre än 10 procent blir nuvärdet av betalningarna högre för B än för A. Endast om kalkylräntan är mycket låg, under 10 procent, lönar det sig att välja en kortare leasingperiod än 5 år. Men, med en så låg kalkylränta är det osannolikt att någon skulle utnyttja leasing.

Slutsatsen är att kunderna inte vinner på att förkorta livslängden. Tvärtom ligger det i deras intresse att göra avtalsperioden så lång som möjligt.

Det finns dock ett exempel på att ett leasingavtal kan ge skattemässiga fördelar för kunden. Det gäller de företag som inte kan utnyttja de skattemässiga stimulanser som numera är regel snarare än undantag. Investeringsavdrag förutsätter vinst[2]. Om kunden inte kan redovisa en skattepliktig vinst är det för honom en fördel om leasingföretaget får göra investeringsavdraget istället och sänka leasingavgiften i motsvarande grad.

En sådan konstruktion kan dock knappast uppfattas som att det ger upphov till en obehörig skatteförmån. Tvärtom bör det ligga i statsmakternas intresse att leasingbolagen på detta sätt medverkar till att investeringsstimulanserna kommer näringslivet till godo.

Möjligen kan man säga att om kunden inte äger rätt att åtnjuta investeringsavdrag så blir situationen mer diskutabel. Fallet torde dock vara relativt ovanligt, i varje fall inom den s k finansiella leasingverksamheten som leasingföretagen huvudsakligen ägnar sig åt.

---

[2] Vi bortser här från att investeringsbidrag f n utgår för maskininvesteringar på upp till 500 tkr.



Open access från www.skattenytt.se, 2026-11-22 14:20:58