

**Marta Kluzek**

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

# ROZWIĄZANIA PODATKOWE A PŁYNNOŚĆ FINANSOWA PRZEDSIĘBIORSTW

## Wprowadzenie

Płynność finansową należy rozumieć jako zdolność przedsiębiorstwa do terminowego regulowania krótkoterminowych zobowiązań<sup>1</sup>. Podatki to świadczenie o przymusowym charakterze, dlatego też można rozważać kwestię, czy przepisy, z których wynika wielkość i terminy regulowania tychże zobowiązań są ustalone tak, aby nie wpływały negatywnie na możliwość regulowania pozostałych wierzytelności przedsiębiorstwa. Dotyczy to w szczególności podatku dochodowego obciążającego działalność gospodarczą przedsiębiorstwa i podatku od towarów i usług.

Podatek dochodowy zasadniczo jest obliczany od dochodu, tj. różnicy między przychodami a kosztami ich uzyskania, ale obowiązuje tu, poza drobnymi wyjątkami, metoda memoriałowa. Oznacza to, że podatek należy obliczyć i zapłacić od wielkości, która nie została jeszcze zmaterializowana w postaci środków pieniężnych, które można spożytkować na zapłatę podatku. W metodzie fakturowej, która jest stosowana do rozliczenia podatku od towarów i usług abstrahuje się, znowu z drobnymi wyjątkami, od terminu płatności tychże faktur, a konkretnie od terminu rzeczywistej zapłaty za faktury zakupu i sprzedaży. Przedsiębiorcy nie zawsze są w stanie wynegocjować jako dostawcy takie terminy płatności z kontrahentami, aby poprzedzały one terminy zapłaty zobowiązań podatkowych. Podatki nie są więc neutralne wobec płynności finansowej<sup>2</sup>. Co prawda w obydwu podatkach ustawodawca przewidział pewne rozwiązania łagodzące ten negatywny wpływ, ale nie wszyscy podatnicy mogą z takich rozwiązań skorzystać. Wśród nich można wymienić kredyt podatkowy dla przed-

---

<sup>1</sup> M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1993, s. 79.

<sup>2</sup> *Kapitałowa strategia przedsiębiorstwa*, red. J. Sobiech, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań 2002, s. 386.

siębiorstw rozpoczynających działalność gospodarczą oraz uproszczoną formę wpłacania zaliczek, a także jednorazową amortyzację i rozliczenia kwartalne zaliczek dla małych podatników w podatku dochodowym, metodę kwartalną lub kwartalno-kasową przewidzianą dla małych podatników oraz tzw. ulgę na złe długi i uproszczoną procedurę celną dla towarów importowanych w podatku od towarów i usług. Istnieją również rozwiązania, które negatywnie wpływają na płynność finansową polskich przedsiębiorstw, np. długie terminy zwrotów nadpłat podatków.

Zmiany, które weszły w życie od 1 stycznia 2013 r. w obydwu wspomnianych podatkach są pretekstem do szczegółowej analizy tych nowo wprowadzonych lub zmienionych rozwiązań podatkowych w kontekście płynności finansowej przedsiębiorstw. Nie wpływają one tylko i wyłącznie na wielkość i termin zobowiązania podatkowego danego podatnika, ale mają również zniechęcać do nadmiernego wydłużania umownych terminów płatności i nieterminowego regulowania zobowiązań wobec kontrahentów, czyli przeciwdziałać zatorom płatniczym. Celem artykułu jest więc próba oceny wybranych zmian w podatku od towarów i usług oraz podatku dochodowym, które obowiązują od 2013 r., a także ich wpływu na poprawę płynności finansowej przedsiębiorstw.

## **1. Zmiany w podatku od towarów i usług sprzyjające poprawie płynności finansowej przedsiębiorstw**

Na szczególną uwagę wśród zmian wprowadzonych od 1 stycznia 2013 r. w podatku od towarów i usług w kontekście płynności finansowej przedsiębiorstw zasługują metoda kasowa oraz ulga na złe długi, których warunki zostały w istotny sposób zmodyfikowane przez ustawodawcę.

Możliwość rozliczeń kwartalnych przez tzw. małych podatników, w tym według metody kasowej, została wprowadzona do podatku od towarów i usług w 2002 r. Niestety w stanie prawnym obowiązującym do końca 2012 r. kasowa metoda rozliczeń tego podatku stanowiła większe zagrożenie dla płynności finansowej przedsiębiorstwa niż standardowe rozliczenie w systemie miesięcznym czy kwartalnym. Metoda kasowa polegała bowiem na tym, że obowiązek podatkowy powstawał z dniem uregulowania całości lub części należności, nie później jednak niż 90 dnia od dnia wydania towaru lub wykonania usługi. Mali podatnicy rozliczający się metodą kasową w sposób szczególny dokonywali również rozliczenia podatku naliczonego. Mogli oni obniżyć kwotę podatku należnego o podatek naliczony dopiero w rozliczeniu za kwartał, w którym uregulowali całą należność wynikającą z otrzymanej od kontrahenta faktury krajowej,

a w przypadku importu – dokonali zapłaty podatku wynikającego z dokumentu celnego, z uwzględnieniem kwot wynikających z decyzji celnych, nie wcześniej jednak niż z dniem otrzymania faktury lub dokumentu celnego. W takim stanie prawnym obowiązek podatkowy w podatku należnym powstawał (choć odsunięty w czasie) nawet, gdy kontrahent nie uregulował swojej należności, a brak zapłaty przez małego podatnika korzystającego z metody kasowej uniemożliwił mu dokonanie odliczenia podatku z faktur zakupu.

Co prawda w pierwszych dziesięciu latach obowiązywania przepisów dotyczących metody kasowej liczba podatników korzystających z niej zwiększyła się 2,5-krotnie z 3705 w 2002 r. do 9263 w 2011 r.<sup>3</sup>, to odnosząc te wielkości do liczby podmiotów gospodarki narodowej (wahającej się w granicach 3,5-4 mln w analizowanym okresie<sup>4</sup>, przy czym zasadnicza część tych podmiotów spełniała warunki przewidziane dla małego podatnika) i urzędów skarbowych w Polsce (w skład administracji podatkowej wchodzi 400 urzędów skarbowych<sup>5</sup>), można stwierdzić, że zainteresowanie wśród podatników tą formą rozliczania podatku od towarów i usług było stosunkowo niewielkie. Ponadto, jak wskazuje praktyka, wielu przedsiębiorców wybierało metodę kasową, mając niepełną wiedzę o tych szczególnych zasadach rozliczania podatku.

Od 2013 r. w przypadku, gdy kontrahentem podatnika rozliczającego się kasowo z podatku od towarów i usług jest inny czynny podatnik VAT, wówczas obowiązek podatkowy z tytułu dostawy towarów lub świadczenia usług powstaje z dniem otrzymania całości lub części zapłaty. Dopóki kontrahent nie ureguluje zatem należności na rzecz małego podatnika, ten nie będzie odprowadzał podatku należnego. W przypadku sprzedaży na rzecz podmiotów niebędących czynnymi podatnikami VAT, obowiązek podatkowy powstaje natomiast z dniem otrzymania całości lub części zapłaty, nie później niż 180 dnia, licząc od dnia wydania towaru lub wykonania usługi. Podatnik stosujący metodę kasową odliczenia podatku naliczonego dokonuje w rozliczeniu za kwartał, w którym uregulował całość lub część należności wynikającej z otrzymanej od kontrahenta faktury, nie wcześniej jednak niż z dniem otrzymania faktury. Uregulowanie należności w części daje prawo do obniżenia podatku należnego o kwotę podatku naliczonego odpowiadającą części uregulowanej należności. Taki sposób roz-

<sup>3</sup> A. Bernal, *Negatywne konsekwencje wyboru przez małych podatników metody kasowej rozliczania podatku dochodowego od towarów i usług* [w:] *Finanse w niestabilnym otoczeniu – dyktamenty i wyzwania. Finanse publiczne*, red. T. Famulska, A. Walasik, „Studia Ekonomiczne” 2012, nr 108, Katowice 2012, s. 295.

<sup>4</sup> *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON, 2013 r.*, GUS, Warszawa 2014, s. 37.

<sup>5</sup> Struktura organizacyjna Administracji Podatkowej, [www.mf.gov.pl](http://www.mf.gov.pl).

liczenia podatku należnego w sposób zasadniczy może poprawić płynność finansową przedsiębiorstwa stosującego metodę kasową w porównaniu do zasad obowiązujących do końca 2012 r.

Warto zwrócić uwagę, że mali podatnicy stosujący metodę kasową w wystawianych fakturach muszą zawrzeć informację, że takie transakcje podlegają szczególnym zasadom rozliczania podatku od towarów i usług. Skutki wyboru metody kasowej przez podatnika dotyczą także jego kontrahentów. Ci ostatni nabywają prawo do odliczenia części lub całości podatku od towarów i usług zawartego w fakturze zakupu od podatnika rozliczającego VAT według metody kasowej dopiero po dokonaniu zapłaty. Zasada ta, przy dużej konkurencji na rynku, może zniechęcać klientów do dokonywania transakcji z podmiotami, które stosują odmienne niż większość przedsiębiorstw zasady rozliczania podatku, a przecież z tej metody mogą korzystać tylko i wyłącznie mali podatnicy – przedsiębiorstwa mające często słabszą pozycję na rynku niż ich więksi konkurenci.

Ulga na złe długi została wprowadzona do ustawy o podatku od towarów i usług w 2005 r. Procedura, która umożliwia skorzystanie z tego rozwiązania była jednak dość skomplikowana. Z dniem 1 stycznia 2013 r. zmieniły się w sposób istotny zarówno warunki, jak i zasady korzystania przez podatników z tejże ulgi. Większość nowych regulacji jest zdecydowanie korzystniejsza dla przedsiębiorstw, którzy nie otrzymali zapłaty od kontrahenta niż tych obowiązujących w poprzednich latach. Od 2013 r. nieściągalność wierzytelności jest uprawdopodobniona wówczas, gdy nie zostanie ona uregulowana lub zbyta w jakiegokolwiek formie w ciągu 150 dni od dnia upływu terminu jej płatności określonego w umowie lub na fakturze. Po spełnieniu dodatkowych warunków określonych przez ustawodawcę, wierzyciel może wówczas pomniejszyć kwotę podatku należnego.

Jeden z tych warunków zasługuje na szczególną uwagę, a mianowicie dłużnik nie może być w trakcie postępowania upadłościowego lub w trakcie likwidacji na dzień poprzedzający dzień złożenia przez wierzyciela deklaracji wykazującej korektę w ramach ulgi na złe długi. Obowiązujące do końca 2012 r. zasady nakazywały, aby warunek ten był spełniony w momencie dostawy towaru lub świadczenia usługi. Dla wierzyciela przesunięcie tego warunku na dzień poprzedzający złożenie korekty może być znacznym utrudnieniem. Ponadto dłużnik, wiedząc o długotrwałym zaleganiu z płatnością na znaczną kwotę, może pod koniec upływu 150 dni od określonego w umowie lub na fakturze terminu płatności, złożyć wniosek o ogłoszenie upadłości i tym samym uniemożliwić wierzycielowi dokonanie korekty.

Obecnie wierzyciel nie ma obowiązku zawiadamiania dłużnika o zamiarze dokonania korekty i o samej korekcie. Jest on jedynie zobowiązany wraz z deklaracją, w której dokona korekty, zawiadomić o niej właściwego dla niego naczelnika urzędu skarbowego wraz z podaniem kwot korekty oraz danych dłużnika. Takie uproszczenie w stosunku do poprzednio obowiązującej procedury jest możliwe, gdyż ustawodawca począwszy od 2013 r. zobligował dłużnika do dokonania korekty odliczonego podatku wynikającego z faktury dokumentującej dostawę towarów lub świadczenie usług na terytorium kraju w przypadku nieuregulowania należności w terminie 150 dni od dnia upływu terminu jej płatności, i to niezależnie od tego, czy wierzyciel w stosunku do tej należności skorzystał z ulgi na złe długi, czy też nie. Może się zatem zdarzyć w praktyce taka sytuacja, że wierzyciel nie skoryguje podatku należnego w ramach ulgi na złe długi, natomiast dłużnik i tak będzie musiał skorygować odliczony podatek naliczony.

Wymóg korekty został jednak złagodzony zapisem dotyczącym okresu rozliczeniowego, za który dłużnik powinien skorygować podatek naliczony. Począwszy od 2013 r. jest to okres rozliczeniowy, w którym upłynął 150 dzień od dnia upływu terminu płatności określonego w umowie lub na fakturze. Do 2012 r. korekty takiej dokonywało się za okres, w którym dłużnik odliczył podatek naliczony. Zasada ta była zdecydowanie korzystniejsza dla budżetu, ale również bardziej dyscyplinująca dla dłużników, gdyż prowadziła do powstania zaległości podatkowych i obowiązku uiszczenia dodatkowo odsetek karno-skarbowych.

Korekta podatku należnego i naliczonego u obydwu stron transakcji nie jest definitywna. W przypadku gdy po złożeniu deklaracji podatkowej, w której wierzyciel skorygował podatek należny i podstawę opodatkowania, należność zostanie uregulowana lub zbyta w jakiegokolwiek formie, wierzyciel ma obowiązek zwiększenia podstawy opodatkowania i kwoty podatku należnego w rozliczeniu za okres, w którym należność została uregulowana lub zbyta. Jeżeli należność zostanie uregulowana częściowo, wówczas podstawa opodatkowania oraz kwota podatku należnego musi być zwiększona w odniesieniu do tej części. Jednocześnie dłużnik ma prawo do zwiększenia kwoty podatku naliczonego w rozliczeniu za okres, w którym należność uregulowano (lub o część kwoty podatku naliczonego – przy częściowej spłacie długu).

Wprowadzone zmiany, choć nie rozwiązują wszystkich problemów, stanowią istotne ułatwienie rozliczania podatku należnego od towarów i usług w sytuacji, gdy dłużnik ociąża się z zapłatą zarówno w metodzie kasowej, fakultatywnie wykorzystywanej przez małych podatników, jak i w metodzie tradycyjnej dzięki uldze na złe długi. Rozwiązania te dotyczą również drugą stronę transakcji, gdyż brak zapłaty należności wynikających z faktury nie daje prawa do odliczenia podatku lub powoduje konieczność korekty podatku wcześniej odliczonego przez nabywców.

## 2. Rozwiązania w podatku dochodowym mające przeciwdziałać zatorom płatniczym

Ustawą z dnia 16 listopada 2012 r. o redukcji niektórych obciążeń administracyjnych w gospodarce<sup>6</sup>, która weszła w życie z dniem 1 stycznia 2013 r., wprowadzono nowy art. 15b do ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych<sup>7</sup> oraz nowy art. 24d do ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych<sup>8</sup>. Celem tej regulacji było przeciwdziałanie zjawisku tzw. zatorów płatniczych. Rozwiązanie to polega na obowiązku dokonywania korekty kosztów uzyskania przychodów w przypadku nieuregulowania kwoty wynikającej z faktury lub innego dokumentu w ciągu 30 dni od daty upływu terminu płatności ustalonego przez strony, a w przypadku gdy termin płatności jest dłuższy niż 60 dni – nieuregulowania jej w ciągu 90 dni od dnia zaliczenia kwoty do kosztów uzyskania przychodów w ujęciu podatkowych. Jeżeli w miesiącu, w którym powinno nastąpić zmniejszenie kosztów podatkowych podatnik nie ponosi kosztów podatkowych lub poniesione koszty podatkowe są niższe niż kwota stosownego zmniejszenia, wówczas ma on obowiązek zwiększenia przychodów podatkowych o kwotę, o którą nie pomniejszył kosztów podatkowych. Korekty kosztów podatkowych w przypadku nieuregulowania zobowiązania mają zastosowanie zarówno w sytuacji, gdy podatnik nie zapłacił całej kwoty, jak też wtedy, gdy uregulował swoje zobowiązanie tylko w części. Przepisy te regulują również sytuację, w której podatnik zalicza kwoty wynikające z faktury lub innego dokumentu do kosztów podatkowych po upływie terminów płatności (np. poprzez amortyzację).

W sytuacji dokonania przez podatnika korekty kosztów podatkowych polegającej na ich zmniejszeniu i późniejszego uregulowania zobowiązania, podatnik będzie uprawniony do zwiększenia kosztów podatkowych o kwotę dokonanej korekty w miesiącu spłaty długu<sup>9</sup>.

Nowe przepisy nie miały na celu wprowadzania metody kasowej rozliczania kosztów podatkowych, gdyż generalnie nadal znajdują zastosowanie dotychczasowe reguły określone w art. 22 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz art. 15 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych.

<sup>6</sup> Dz.U. 2012, poz. 1342.

<sup>7</sup> Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych z dnia 15 lutego 1992 r. Tekst jednolity. Dz.U. 2011 r. Nr 74, poz. 397 z późn. zm.

<sup>8</sup> Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych z dnia 26 lipca 1991 r. Tekst jednolity. Dz.U. 2012 r., poz. 361 z późn. zm.

<sup>9</sup> Przepisy regulują też sposób postępowania, jeśli nastąpią zmiany formy opodatkowania czy wpłacania zaliczek na podatek dochodowy lub nastąpi likwidacja przedsiębiorstwa.

Obowiązek korekty kosztów ingeruje jednak w obrót gospodarczy i jednocześnie pozbawia podatnika możliwości zmniejszenia zobowiązania podatkowego, jeśli zapłata wierzytelności handlowych nie nastąpiła w wyznaczonym przez ustawodawcę terminie. Niestety są to regulacje, które odnoszą się tylko do strony kosztów, natomiast nie przyznają praw do korekty przychodów sprzedawcom, którzy nie otrzymali swojej zapłaty. Charakter prewencyjny jest w tej sytuacji powiązany ze skutkiem fiskalnym dla budżetu państwa, co może rodzić wątpliwości co do prawdziwych intencji ustawodawcy<sup>10</sup>. Istnieją przecież inne metody ingerencji państwa w sferę obrotu gospodarczego, które mają na celu przeciwdziałanie zatorom płatniczym<sup>11</sup>.

## Podsumowanie

B. Brzeziński twierdzi, że „(...) zmiany ustawy podatkowej, nawet te potrzebne, pogarszają z reguły stan sfery normatywnej opodatkowania – zrozumiałość ustawy, spójność terminologiczno-pojęciową, strukturę tekstu etc. Historia prawa nie odnotowała jeszcze przypadku, żeby zmiany ustawy poprawiały jej jakość”<sup>12</sup>. Prezentowane tutaj zmiany w podatku od towarów i usług można jednak ocenić pozytywnie. Przede wszystkim mają one poprawić sytuację przedsiębiorstw, które nie otrzymały zapłaty od swoich kontrahentów. Oczywiście mają one także mobilizować tych ostatnich do terminowego regulowania zobowiązań, ale moment odliczenia podatku naliczonego jest powiązany z momentem powstania obowiązku podatkowego po stronie sprzedawcy. Dla budżetu państwa działania podatników w tym zakresie powinny więc być neutralne.

Negatywnie należy jednak ocenić obowiązkową korektę kosztów uzyskania przychodów, która miała przeciwdziałać zatorom płatniczym. W praktyce stała się problemem dla wszystkich przedsiębiorców. W sytuacji niezapłacenia w określonych przez ustawę terminach zobowiązania wynikającego z faktury czy umowy, nawet jeśli nie są to zobowiązania przeterminowane, rozliczenia stają się skomplikowane i czasochłonne, szczególnie dla podmiotów, które nie

<sup>10</sup> A. Werner, *Przepisy podatkowe mające na celu poprawę płynności finansowej przedsiębiorstw*, „Studia i Prace” KES SGH 2013, nr 1, s. 75.

<sup>11</sup> Np. ustawa o terminach zapłaty w transakcjach handlowych z dnia 8 marca 2013 r. Dz.U. 2013, poz. 403 – wdrożenie dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/7/UE w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych z dnia 16 lutego 2011 r. Dz.Urz. UE L 48 z 23.02.2011, s. 1. Wcześniej obowiązywała ustawa z dnia 12 czerwca 2003 r. Dz.U. 2013 r. Nr 139, poz. 1323 z późn. zm.

<sup>12</sup> B. Brzeziński, *Podatek dochodowy dzisiaj – trudno o pozytywne*, „Doradca Podatkowy” 2013, nr 3, s. 2.

mają obowiązek prowadzenia ksiąg rachunkowych, a więc nie ewidencjonują obrotu pieniężnego. Przepisy te miały działać zniechęcająco nie tylko do nieterminowego regulowania zobowiązań handlowych, ale również do ustalania relatywnie długich terminów płatności czy sprzedaży w systemie ratalnym, co ewidentnie jest już ingerencją w swobodę działalności gospodarczej. Cechy negatywne nowych przepisów w podatku dochodowym, takie jak pracochłonność i kosztochłonność, ujawniają się również po stronie administracji podatkowej, choć zostały wprowadzone ustawą pod znamionym tytułem „o redukcji niektórych obciążeń administracyjnych w gospodarce”. Doświadczenia praktyki gospodarczej po roku funkcjonowania nowych przepisów dotyczących korekty kosztów wskazują, że istotna część podatników nie stosuje się do nich, a to oznacza, że nie spełniają one przypisywanej im funkcji. Sytuacja mogłaby ulec zmianie, jeśli terminy korekt byłyby takie same w podatku dochodowym i podatku od towarów i usług oraz nie byłyby tak pracochłonne i oddziaływały na obydwie strony transakcji.

## Literatura

- Bernal A., *Negatywne konsekwencje wyboru przez małych podatników metody kasowej rozliczania podatku dochodowego od towarów i usług* [w:] *Finanse w niestabilnym otoczeniu – dylematy i wyzwania. Finanse publiczne*, red. T. Famulska, A. Walasik, „Studia Ekonomiczne” 2012, nr 108, Katowice.
- Brzeziński B., *Podatek dochodowy dzisiaj – trudno o pozytywy*, „Doradca Podatkowy” 2013, nr 3.
- Kapitałowa strategia przedsiębiorstwa*, red. J. Sobiech, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań 2002.
- Sierpińska M., Jachna T., *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1993.
- Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych z dnia 26 lipca 1991 r. Tekst jednolity. Dz.U. 2012 r., poz. 361 z późn. zm.
- Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych z dnia 15 lutego 1992 r. Tekst jednolity. Dz.U. 2011 r. Nr 74, poz. 397 z późn. zm.
- Ustawa o podatku od towarów i usług z dnia 11 marca 2004 r. Tekst jednolity. Dz.U. 2011 r. Nr 177, poz. 1054 z późn. zm.
- Ustawa o redukcji niektórych obciążeń administracyjnych w gospodarce z dnia 16 listopada 2012 r. Dz.U. 2012 r., poz. 1342.
- Werner A., *Przepisy podatkowe mające na celu poprawę płynności finansowej przedsiębiorstw*, „Studia i Prace” KES SGH 2013, nr 1.
- Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON, 2013 r.*, GUS, Warszawa 2014.



---

## **TAX SOLUTIONS AND LIQUIDITY OF COMPANIES**

### **Summary**

Liquidity should be understood as the ability of the enterprise to settle short-term liabilities. Because the taxes that benefit was forced, therefore, you can consider the issue of whether the provisions from which it appears to regulate the size and timing of these liabilities are fixed so as to not jeopardize the ability to regulate other obligations of the undertaking. This concerns in particular the income tax charged on business enterprises and the tax on goods and services. The changes, which came into force on 1 January 2013, in both of these taxes are a pretext for a detailed analysis of tax solutions such as cash basis and relief for bad debts in the tax on goods and services and the principle of cost adjustments in income tax in the context of liquidity companies. Also raises the question whether the tax law is the right place, and the tax regulations effective tool to combat congestion payments.