

Elżbieta Jędruczyk

Wykorzystanie instrumentów polityki podatkowej w celu poprawy płynności przedsiębiorstw

Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania 35/1, 27-39

2014

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Elżbieta Jędruczyk*

Uniwersytet Szczeciński

WYKORZYSTANIE INSTRUMENTÓW POLITYKI PODATKOWEJ W CELU POPRAWY PŁYNNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

STRESZCZENIE

W artykule poruszono problematykę wykorzystania instrumentów polityki podatkowej w celu zniwelowania negatywnych dla sytuacji finansowej przedsiębiorstw skutków opóźnień płatniczych w gospodarce. Podjęto próbę analizy potencjalnego wpływu wprowadzonych w Polsce rozwiązań na płynność podmiotów gospodarczych oraz ich oceny na tle zgodności z wybranymi założeniami polityki gospodarczej Unii Europejskiej.

Słowa kluczowe: opodatkowanie, polityka fiskalna, polityka podatkowa

Wprowadzenie

W efekcie panującego kryzysu finansowego zarówno w gospodarkach światowych, jak i w Polsce dają się zauważyć się narastające problemy z płynnością w przedsiębiorstwach. Z uwagi na to, że dotychczas stosowane instrumenty nie zapewniają wystarczającej skuteczności, zaistniała konieczność ponownego zdefiniowania celów i środków polityki gospodarczej (w tym polityki fiskalnej) pozwalających na minimalizację negatywnych skutków globalnego kryzysu.

Opublikowany w 2008 roku Europejski plan naprawy gospodarczej precyzuje strategiczne cele Wspólnoty na najbliższe lata; w ramach planu zalecane jest wy-

* Adres e-mail ejedruczyk@wneiz.pl.

korzystanie wszelkich czynników politycznych – między innymi narzędzi **polityki fiskalnej**¹.

Jednocześnie w Programie „Small Business Act” dla Europy² Komisja Europejska wzywa państwa członkowskie między innymi do zapewnienia realizowania celów politycznych, podkreślając przy tym konieczność **zminimalizowania kosztów i obciążeń dla przedsiębiorstw**.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie oraz krytyczna analiza wprowadzonych w Polsce rozwiązań w zakresie polityki podatkowej, mających w założeniu poprawić kondycję finansową podmiotów gospodarczych, w istocie jednak powodujących zdaniem autorki istotne zwiększenie obciążeń finansowych i ewidencyjnych przedsiębiorców. Podstawą rozważań są w szczególności wprowadzona z 1 stycznia 2013 roku tak zwana ulga na złe długi w podatkach dochodowych oraz – istniejąca już wcześniej, od 1 stycznia 2013 roku znowelizowana – ulga na złe długi w podatku od towarów i usług.

1. Polska polityka gospodarcza przeciwko zatorom płatniczym

Problematyka nieterminowych płatności znana jest w Polsce od lat, do niedawna nie prowadzono jednak aktywnej polityki mającej przeciwdziałać zatorom płatniczym. Wprowadzone ostatnio nowe narzędzia polityki fiskalnej w tym zakresie są konsekwencją działań podjętych na szczeblu Unii Europejskiej.

Próby zapobiegania opóźnieniom w płatniczym w gospodarce podjęto na poziomie Wspólnoty już w 2000 roku, przyjmując rozporządzenie Rady WE (nr 44/2001) z 22 grudnia 2000 w sprawie jurysdykcji i uznawania orzeczeń sądowych oraz ich wykonywania w sprawach cywilnych i handlowych³. W latach późniejszych problematyka skutecznego dochodzenia roszczeń była przedmiotem licznych rozporządzeń Parlamentu Europejskiego i Rady.

¹ Komunikat Komisji do Rady Europejskiej, Europejski plan naprawy gospodarczej, KOM(2008), Bruksela, 26.11.2008, www.mg.gov.pl/NR/rdonlyres/44675D54-78A6-4F6B-A8FE-C7D7ACC99674/49869/Europejskiplannaprawygospodarczej.pdf (30.11.2013).

² Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów „Najpierw myśl na małą skalę” Program „Small Business Act dla Europy”, Bruksela 2008, www.mg.gov.pl/files/upload/13791/SBA_Komunikat394.pdf (30.11.2013).

³ Dziennik Urzędowy Wspólnot Europejskich, L 12/1, 16.01.2001.

Z punktu widzenia oceny wprowadzonych w Polsce rozwiązań, najistotniejszą okolicznością jest wejście w życie w 2011 roku Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/7/UE z 16 lutego 2011 roku w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych.

Zgodnie z treścią preambuły do dyrektywy „wiele płatności w transakcjach handlowych między podmiotami gospodarczymi lub między podmiotami gospodarczymi a organami publicznymi dokonywanych jest po terminie uzgodnionym w umowie lub określonym w ogólnych warunkach handlowych. Chociaż towary zostały dostarczone, a usługi wyświadczone, wiele odpowiadających im faktur płatniczych jest długo po terminie. Takie opóźnienia w płatnościach mają negatywny wpływ na płynność finansową i komplikują zarządzanie finansami przedsiębiorstw. Wpływa to również na ich konkurencyjność i rentowność, gdy z powodu opóźnień w płatnościach wierzyciel zmuszony jest sięgać do zewnętrznych źródeł finansowania. Ryzyko takich negatywnych skutków znacznie wzrasta w okresach spowolnienia gospodarczego, kiedy uzyskanie dostępu do finansowania jest trudniejsze”⁴.

W efekcie uchwalenia wskazanej wyżej Dyrektywy, obowiązującą do tej pory w Polsce ustawę z 12 czerwca 2003 roku o terminach zapłaty w transakcjach handlowych⁵ zastąpiono nową, której głównym celem było zaimplementowanie wytycznych Unii Europejskiej w tym zakresie; dodatkowo zdecydowano się na wprowadzenie instrumentów w zakresie polityki podatkowej, mających na celu polepszenie sytuacji przedsiębiorstw.

Ustawą z 16 listopada 2012 roku o redukcji niektórych obciążeń administracyjnych w gospodarce⁶ wprowadzono zarówno istotne zmiany w zakresie już obowiązujących rozwiązań (znaczne ułatwienia w praktycznym stosowaniu obowiązującej od 2005 roku tak zwanej ulgi na złe długi w podatku od towarów i usług), jak również nowe metody administracyjnego „przymuszenia” podatników do stosowania większej dyscypliny w zakresie płatności – obowiązek korekty kosztów w podatkach dochodowych.

W literaturze przedmiotu dominują dwa główne poglądy na temat roli polityki fiskalnej – pierwszy z nich to pogląd skrajnie liberalny, przyjmujący, że ingerencja

⁴ Dyrektywa Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/7/UE z 16 lutego 2011 roku w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych, Dziennik Urzędowy Wspólnot Europejskich, L 12/1, 16.01.2001, preambuła ust. (3).

⁵ DzU z 2003 roku, nr 139, poz. 1323 ze zm.

⁶ DzU z 2012 roku, poz. 1342

państwa w procesy gospodarcze jest zbędna, a optymalne wykorzystanie zdolności gospodarczych danego społeczeństwa zapewnić winien mechanizm rynkowy; drugi – pogląd pragmatyczny – w którym deklaruje się, że państwo jest współodpowiedzialne za stan i rozwój gospodarczy kraju, winno się zatem dążyć do wykorzystania państwa i jego instytucji w celu dynamizowania przemian w życiu społeczno-gospodarczym⁷.

Mniejsze lub większe znaczenie narzędzi polityki fiskalnej zależy od przyjętych celów tej polityki; jeżeli nie zakłada się w niej szerszego oddziaływania państwa na procesy społeczne i gospodarcze, to narzędzia te cechuje niski fiskalizm, czemu odpowiada niewielkie ich znaczenie regulacyjne⁸. W teorii interwencjonizmu państwowego z kolei narzędziom polityki fiskalnej przypisuje się silniejsze oddziaływanie (nie tylko w funkcji fiskalnej, ale także regulacyjnej i stymulacyjnej)⁹. Wprowadzone przez polskiego ustawodawcę narzędzia (ograniczenie możliwości zaliczania w poczet kosztów uzyskania przychodów faktur nieopłaconych w określonym ustawą terminie oraz tak zwana ulga na złe długi w podatku od towarów i usług) mają w założeniu pełnić funkcję stymulacyjną – skłaniać dłużników do terminowego regulowania zobowiązań; mają również sprawić, że rozkład obciążeń podatkowych będzie bardziej sprawiedliwy.

Problem sprawiedliwości rozkładu obciążeń podatkowych budzi od lat ożywioną dyskusję. Kryteria określające, co jest sprawiedliwe, wywodzą się z przyjętego systemu wartości i należą do wyborów z płaszczyzny politycznej, podczas gdy kryteria ekonomicznej efektywności systemu podatkowego oparte są na relacji nakładów do efektów¹⁰. Sprawiedliwy rozkład obciążeń podatkowych wymaga spełnienia dwóch podstawowych norm sprawiedliwości:

- a) sprawiedliwości horyzontalnej, zgodnie z którą dwa identyczne podmioty w tych samych warunkach muszą być potraktowane identycznie podatkowo;
- b) sprawiedliwości wertykalnej – winna istnieć podstawa, według której różnicowana będzie zdolność podatkowa i stosownie do której rozkładane będą indywidualne ciężary podatkowe¹¹.

⁷ *Finanse przedsiębiorstwa*, red. L. Szyszko, J. Szczepański, PWE, Warszawa 2003, s. 208.

⁸ *Ibidem*, s. 212.

⁹ *Ibidem*, s. 213.

¹⁰ F. Grądalski, *Wstęp do teorii opodatkowania*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2004, s. 117.

¹¹ *Ibidem*, s. 125.

Klasyczną próbą rozwiązania problemu sprawiedliwości wertykalnej jest tak zwana teoria równej ofiary J.S. Milla. Zgodnie z tą teorią, ofiara poniesiona w wyniku opodatkowania i wyrażona ubytkiem użyteczności winna być dla każdego podatnika identyczna¹².

Podstawowa zasada obowiązująca w polskich przepisach dotyczących podatków dochodowych (zaliczanie w poczet przychodów z działalności gospodarczej kwot należnych, choćby nie zostały faktycznie otrzymane, oraz możliwość obniżenia podstawy opodatkowania o koszty wynikające z faktur nieopłaconych) sprawia, że w sytuacji powstawania zatorów płatniczych w gospodarce ciężar opodatkowania ponoszony jest *de facto* przez wierzyciela, podczas gdy dłużnik korzysta z możliwości obniżenia podstawy opodatkowania, a co za tym idzie, jego obciążenie podatkowe jest niższe. Tego typu rozwiązanie może powodować u podatników wrażenie nadmiernego fiskalizmu – sytuacji, w której poziom obciążeń fiskalnych nie nawiązuje do możliwości zapłaty podatku, możliwości poniesienia podatku, zdolności płatniczych¹³.

Nadmierny fiskalizm nie tylko zniechęca podatników do płacenia podatków, ale również wpływa ujemnie na produktywność czynników wytwórczych i całość procesów gospodarczych, co powoduje zmniejszenie wpływów podatkowych do budżetu, zanikanie aktywności przedsiębiorstw oraz malejącą konsumpcję¹⁴.

Wskazane wyżej problemy zyskują jeszcze na istotności w sytuacji kryzysu gospodarczego, gdy pogarszająca się kondycja przedsiębiorców powoduje narastanie zatorów płatniczych. Wprowadzenie nowych instrumentów w zakresie podatków dochodowych oraz modyfikacja istniejącej wcześniej ulgi na złe długi w podatku od towarów i usług miały na celu częściowe zniwelowanie negatywnych skutków kryzysu na finanse przedsiębiorstw – powstaje zatem pytanie, czy założony cel został osiągnięty. Aby na nie odpowiedzieć, przeprowadzono analizę obowiązujących od 1 stycznia 2013 roku rozwiązań w kontekście ich potencjalnego wpływu na finanse przedsiębiorstw oraz dodatkowych obowiązków ewidencyjnych obciążających przedsiębiorców.

¹² *Ibidem*, s. 126.

¹³ L. Dorozik, J. Stanielewicz, B. Walczak, *System podatkowy Polski*, PWE, Szczecin 2008, s. 56.

¹⁴ Zob. J. Iwin-Garżyńska, *Podatek dochodowy od osób prawnych a wspólna skonsolidowana korporacyjna podstawa opodatkowania w finansach przedsiębiorstwa*, Zapol, Szczecin 2013, s. 27.

2. Ulga na złe długi w podatku od towarów i usług

W podatku od towarów i usług ulga na złe długi obowiązuje już od 2005 roku, począwszy od 1 stycznia 2013 roku uległa jednak pewnym modyfikacjom.

Aktualnie zasady rozliczania podatku w odniesieniu do nieściągalnych wierzytelności reguluje rozdział 1a ustawy o podatku od towarów i usług. Zgodnie z tym przepisem, **wierzyciel ma prawo skorygować podstawę opodatkowania oraz podatek należny z tytułu dostawy towarów lub świadczenia usług na terytorium kraju w przypadku wierzytelności, których nieściągalność została uprawdopodobniona**. Korekta dotyczy również podstawy opodatkowania i kwoty podatku przypadającej na część kwoty wierzytelności, której nieściągalność została uprawdopodobniona¹⁵.

Aby nieściągalność wierzytelności można było uważać za uprawdopodobnioną, muszą być spełnione następujące warunki:

- a) wierzytelność nie została uregulowana lub zbyta w jakiegokolwiek formie **w ciągu 150 dni od dnia upływu terminu jej płatności określonego w umowie lub na fakturze;**
- b) dostawa towaru lub świadczenie usług były dokonane na rzecz podatnika **zarejestrowanego jako podatnik VAT czynny**, niebędącego w trakcie postępowania upadłościowego lub w trakcie likwidacji.

Ponadto, wierzyciel i dłużnik na dzień poprzedzający dzień złożenia deklaracji podatkowej, w której dokonuje się korekty, muszą być w dalszym ciągu podatnikami zarejestrowanymi jako podatnicy VAT czynni; dłużnik nie może być w trakcie postępowania upadłościowego lub w trakcie likwidacji.

Prawo do skorzystania z ulgi wygasa po upływie 2 lat oraz od daty wystawienia, licząc od końca roku, w którym została wystawiona faktura dokumentująca wierzytelność.

Jeżeli po złożeniu deklaracji podatkowej, w której dokonano korekty, o której mowa w ust. 1, należność zastała uregulowana lub zbyta w jakiegokolwiek formie, wierzyciel obowiązany jest do zwiększenia podstawy opodatkowania oraz kwoty podatku należnego w rozliczeniu za okres, w którym należność została uregulowana lub zbyta. W przypadku częściowego uregulowania należności podstawę opodatkowania oraz kwotę podatku należnego zwiększa się w odniesieniu do tej części.

¹⁵ Art. 89a ust. 1 ustawy z 11 marca 2004 roku o podatku od towarów i usług (t.j. – DzU z 2011 roku, nr 177, poz. 1054 z późn. zm.).

Wierzyciel wraz z deklaracją podatkową, w której dokonuje korekty, obowiązany jest dodatkowo zawiadomić o tej korekcie właściwego dla niego naczelnika urzędu skarbowego wraz z podaniem kwot korekty oraz danych dłużnika.

Dłużnik z kolei w przypadku nieuregulowania należności wynikającej z faktury dokumentującej dostawę towarów lub świadczenie usług na terytorium kraju w terminie 150 dni od dnia upływu terminu jej płatności określonego w umowie lub na fakturze **jest co do zasady obowiązany do korekty odliczonej kwoty podatku wynikającej z tej faktury w rozliczeniu za okres, w którym upłynął 150 dzień od dnia upływu terminu płatności określonego w umowie lub na fakturze**¹⁶.

Jeżeli już po dokonaniu korekty należność zostanie uregulowana, podatnik ma prawo do zwiększenia kwoty podatku naliczonego w rozliczeniu za okres, w którym dokonano zapłaty (w przypadku częściowego uregulowania należności podatek naliczony może zostać zwiększony w odniesieniu do tej części).

W przypadku stwierdzenia, że dłużnik naruszył obowiązek korekty, naczelnik urzędu skarbowego lub organ kontroli skarbowej ustala dodatkowe zobowiązanie podatkowe w wysokości 30% kwoty podatku wynikającego z nieuregulowanych faktur, który nie został skorygowany¹⁷.

Wprowadzone w zakresie podatku od towarów i usług rozwiązanie – zwłaszcza po uproszczeniu zasad jego stosowania od 1 stycznia 2013 roku – ma szansę stać się skutecznym narzędziem poprawy płynności w przedsiębiorstwach. Zastosowany okres korekty (150 dni) wydaje się realny, nie powinien również powodować nadmiernych obciążeń ewidencyjnych (tak długie umowne terminy płatności należą w praktyce do rzadkości, zatem fakt nieuregulowania zobowiązań w tak długim okresie wydaje się uzasadniać zastosowanie sankcji). Zgodnie z informacjami Ministerstwa Finansów, „ilość zawiadomień o skorygowaniu podstawy opodatkowania oraz kwoty podatku należnego (VAT-ZD) waha się miesięcznie w granicach dwóch tysięcy, zaś kwota skorygowanego podatku należnego z tego tytułu to rząd ponad 20 milionów złotych (miesięcznie)”¹⁸.

¹⁶ Art. 89b ustawy o podatku od towarów i usług (t.j. – DzU z 2011 roku, nr 177, poz. 1054 z późn. zm.).

¹⁷ W stosunku do osób fizycznych, które za ten sam czyn ponoszą odpowiedzialność za wykroczenie skarbowe albo za przestępstwo skarbowe, dodatkowego zobowiązania podatkowego nie ustala się.

¹⁸ Informacja biura prasowego resortu finansów dla PAP, cytowane za: <http://prawo.rp.pl/artykul/1005648.html> (30.11.2013).

Oprócz ulgi na złe długi w odniesieniu do najmniejszych podatników wprowadzono możliwość wyboru stosowania tak zwanej pełnej metody kasowej w podatku od towarów i usług, która to metoda pozwala w większości przypadków na uniknięcie obowiązku odprowadzania podatku przed faktycznym otrzymaniem wynagrodzenia.

3. Ulga na złe długi w podatkach dochodowych

1 stycznia 2013 roku wprowadzono do ustaw regulujących opodatkowanie podatkiem dochodowym osób prawnych i fizycznych rozwiązania mające być z założenia pewną analogią do rozwiązań stosowanych już w zakresie podatku od towarów i usług.

Nowa regulacja stanowi, że w przypadku zaliczenia do kosztów uzyskania przychodów kwoty wynikającej z faktury lub rachunku (jeżeli nie istniał obowiązek wystawienia faktury lub rachunku – kwoty wynikającej z umowy albo innego dokumentu) i nieuregulowania tej kwoty w terminie 30 dni od daty upływu terminu płatności, **dłużnik jest obowiązany do zmniejszenia kosztów uzyskania przychodów o kwotę wynikającą z tych dokumentów**¹⁹.

Jeżeli termin płatności jest dłuższy niż 60 dni, zmniejszenia kosztów uzyskania przychodów dokonuje się z upływem 90 dni od daty zaliczenia tej kwoty do kosztów uzyskania przychodów, o ile nie została ona uregulowana w tym terminie.

Jeżeli już po dokonaniu zmniejszenia, o którym mowa wyżej, zobowiązanie zostanie uregulowane, podatek w miesiącu, w którym uregulował zobowiązanie, zwiększa koszty uzyskania przychodów o kwotę dokonanego zmniejszenia. Stosowne uregulowania przewidziano również w zakresie zakupu środków trwałych oraz niematerialnych i prawnych.

Analiza wprowadzonych w zakresie podatku dochodowego rozwiązań – szczególnie w porównaniu do rozwiązań zastosowanych w zakresie podatku od towarów i usług – wskazuje na liczne niedogodności związane z ich stosowaniem, a mianowicie:

- a) zastosowanie znacznie krótszego czasu korekty;

¹⁹ Art. 24d ustawy z 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych (t.j. – DzU z 2012 roku, poz. 361 z późniejszymi zmianami); analogiczne rozwiązanie zawiera ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych.

- b) brak rozwiązania „lustrzanego” w zakresie uprawnienia do skorygowania przychodu przez wierzyciela;
- c) skomplikowana procedura ewidencji korygowanych wartości.

Wprowadzone rozwiązania są szeroko krytykowane przez praktyków. Zarzuca się między innymi brak symetrii rozwiązań (niemożność skorygowania przychodów przez wierzycieli), jak również nieskorelowanie terminów zobowiązujących do dokonania korekty z tymi stosowanymi w podatku od towarów i usług.

Zastosowanie tego rodzaju regulacji, obejmującej swym zakresem w dużej mierze podmioty prowadzące księgowość uproszczoną (niepozwalającą na monitorowanie stanów należności, zobowiązań i terminów dokonania płatności) powoduje *de facto* obciążenie ich dodatkowymi, uciążliwymi obowiązkami ewidencyjnymi (dodatkowo, odrębnie dla podatków dochodowych i odrębnie dla celów podatku od towarów i usług).

Rozwiązaniu zarzuca się również, że jego efektem może być – paradoksalnie – zwiększenie zatorów płatniczych u polskich przedsiębiorców. Istnienie takiego zagrożenia wskazane zostało między innymi w interpelacji poselskiej P. Wiplera: „wprowadzone przepisy paradoksalnie mogą spowodować zwiększenie zatorów płatniczych u polskich przedsiębiorców. Proces ten można opisać w następujący sposób. W sytuacji, gdy zamawiający (podmiot A) nie zapłaci swojemu wykonawcy (podmiotowi B) kwoty za wybudowanie danego odcinka autostrady, podmiot B mimo wszystko jest zobowiązany do zapłaty podatku dochodowego od wystawionych faktur na rzecz podmiotu A. Jednocześnie, właśnie ze względu na nieotrzymanie zapłaty od A, podmiot B nie może zapłacić swojemu podwykonawcy (podmiotowi C), a zatem zgodnie z wprowadzonymi przepisami musi pomniejszyć koszty podatkowe, co oznacza zapłatę jeszcze większego podatku. Sytuacja ta powtarza się u wspomnianego podwykonawcy, który zgodnie z tym samym mechanizmem musi zapłacić podatek od wystawionych faktur, a ze względu na brak zapłaty od wykonawcy musi zmniejszyć koszty podatkowe (tj. uiścić większy podatek), bowiem nie może zapłacić swoim wykonawcom (podmiotom D). Innymi słowy, cały łańcuch wykonawców (podmiot B, C, D) jest zobowiązany do zapłaty większego podatku ze względu na to, że jeden podmiot na początku tego łańcucha (podmiot A) nie uregulował swojego zobowiązania. Ten kaskadowy mechanizm powoduje kumulację i jeszcze większy wzrost zatorów płatniczych polskich przedsiębiorców. W wyniku wprowadzonych regulacji przedsiębiorcy będą musieli finansować wyższy ciężar

opodatkowania (np. kredytem, który z oczywistych powodów jest droższy od finansowania długu publicznego). Ucierpi na tym cała gospodarka, której kondycja może znacząco się pogorszyć ze względu na powyższe negatywne skutki finansowe dla przedsiębiorców²⁰.

Wydawałoby się, że założenie wprowadzonej regulacji jest słuszne, niemniej rozwiązanie zastosowane w tym przypadku przez ustawodawcę budzi uzasadnione wątpliwości. Przede wszystkim obowiązek korekty kosztów wiąże się z nałożeniem na przedsiębiorców dodatkowych obowiązków ewidencyjnych o znacznej uciążliwości. O ile w przypadku podatników podatku dochodowego od osób prawnych oraz tych podatników podatku dochodowego od osób fizycznych, którzy prowadzą tak zwaną pełną księgowość, zakres dodatkowych wymogów ewidencyjnych jest mniejszy, o tyle w przypadku podmiotów prowadzących księgowość uproszczoną (podatkowa księga przychodów i rozchodów) wykonanie obowiązków wynikających z ustawy wiąże się z koniecznością prowadzenia dodatkowej ewidencji. Nie sposób również pominąć tego, że nowe restrykcje powodują wzrost ryzyka podatkowego ponoszonego przez podatników (metodologia dokonywania odpisów jest stosunkowo skomplikowana, a popełnienie błędu może skutkować stwierdzeniem nieprawidłowości lub – w ekstremalnych przypadkach – nawet nierzetelności ksiąg).

4. Ocena zasadności wprowadzonych regulacji i ich wpływu na finanse przedsiębiorstw

Ocena zasadności oraz skuteczności wprowadzenia opisanych instrumentów polityki podatkowej wydaje się niejednoznaczna. Trzeba przyznać, że cel ustawodawcy jest słuszny; zatory płatnicze stanowią istotny dla wielu przedsiębiorców problem i przeszkadzają w prowadzeniu działalności, są również bardzo groźne dla gospodarki. Jakość wprowadzonych narzędzi budzi jednak uzasadnione wątpliwości – a to z uwagi na fakt, że nałożone na przedsiębiorców dodatkowe obowiązki ewidencyjne są czasochłonne i kosztowne. Sytuację przedsiębiorców pogarsza fakt, że wprowadzone rozwiązania nie są ze sobą w żaden sposób skorelowane – chociażby co do terminu, w jakim podmiot ma obowiązek dokonać korekty. Jeżeli obowiązek

²⁰ Interpelacja posła na Sejm RP P. Wiplera z 20 lutego 2013 roku do Ministra Finansów, www.wipler.pl/wp-content/uploads/2013/02/2013.02.20-PWI-FIN-036-interpelacja-do-MF.pdf (30.11.2013).

ten byłby skorelowany w podatku dochodowym oraz w podatku od towarów i usług, obciążenie podmiotów gospodarczych byłoby znacznie mniejsze, dotyczyłoby bowiem sytuacji w sposób oczywisty patologicznych.

Porównanie form pomocy w zakresie podatków dochodowych oraz podatku od towarów i usług prowadzi do wniosku, że o ile w przypadku podatku od towarów i usług celem ustawodawcy było polepszenie sytuacji wierzyciela, o tyle w przypadku ustaw o podatkach dochodowych punktem wyjścia jest wyłącznie nałożenie sankcji na dłużników (a zatem sprowokowanie odprowadzania wyższych środków do budżetu). Dodatkowo, wprowadzenie stosunkowo krótkiego terminu korekty powoduje, że sankcjami wynikającymi z ustawy objęta jest bardzo szeroka rzesza podatników (również tych, którzy regulują swoje zobowiązania z zachowaniem terminów umownych).

Podsumowanie

Zarówno w Polsce, jak i w Unii Europejskiej problematyka negatywnego wpływu zatorów płatniczych na sytuację podmiotów gospodarczych została zauważona i stała się przedmiotem zainteresowania narzędzi polityki gospodarczej (w tym podatkowej). O ile wprowadzenie w tym przypadku interwencji państwowej – względnie na szczeblu wspólnotowym – wydaje się uzasadnione, o tyle zastosowanym w Polsce rozwiązaniom podatkowym daleko jest do doskonałości.

Polityka fiskalna – zgodnie z założeniami Europejskiego planu naprawy gospodarczej – winna przede wszystkim prowadzić do pobudzenia popytu oraz wspierania odporności gospodarki – szczególnie podkreśla się znaczenie działań w zakresie **zmniejszenia obciążenia administracyjnego dla przedsiębiorstw** w celu podniesienia wydajności oraz wzmocnienia konkurencyjności²¹.

Tymczasem wprowadzone w Polsce rozwiązania w zakresie podatków dochodowych mają w istocie działanie wręcz przeciwne – z uwagi bowiem na bardzo krótki termin, zamiast prowadzić do zmniejszenia obciążenia administracyjnego, nakładają na przedsiębiorców dodatkowe, czasochłonne i kosztowne obowiązki ewidencyjne, które są trudne do wykonania zwłaszcza w przypadku małych i mikroprzedsiębiorstw.

Analiza zastosowanych instrumentów pozwala przypuszczać, że korzystniejsze z punktu widzenia stanu gospodarki byłoby skorelowanie rozwiązań w podat-

²¹ Komunikat Komisji do Rady Europejskiej, Europejski plan naprawy gospodarczej, s. 11.

kach dochodowych z tymi stosowanymi już z powodzeniem w podatku od towarów i usług – w szczególności w zakresie wydłużenia dopuszczalnego momentu zapłaty oraz wprowadzenia symetrii (możliwości zaliczenia w ciężar kosztów wierzyciela – choćby w formie czasowego odpisu – nieopłaconych w ustawowym terminie należności).

Przepisy w obecnym kształcie (wyjąwszy tak zwaną ulgę na złe długi w podatku od towarów i usług, która po wprowadzeniu ostatnich uproszczeń wydaje się skutecznym instrumentem niwelowania negatywnych skutków zatorów płatniczych) nie spowodują raczej poprawienia sytuacji wierzycieli – przeciwnie, w niesprzyjających okolicznościach będą oni dodatkowo obciążeni zwiększonym zobowiązaniem podatkowym, co jeszcze pogorszy ich sytuację finansową.

Literatura

- Dorozik L., Stanielewicz J., Walczak B., *System podatkowy Polski*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Szczecin 2008.
- Dyrektywa Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/7/UE z 16 lutego 2011 roku w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych, Dziennik Urzędowy Wspólnot Europejskich, L 12/1, 16.01.2011, preambuła ust. (3).
- Dziennik Urzędowy Wspólnot Europejskich, L 12/1, 16.01.2011.
- Finanse przedsiębiorstwa*, red. L. Szyszko, J. Szczepański, PWE, Warszawa 2003.
- Grądalski F., *Wstęp do teorii opodatkowania*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2004.
- Informacja biura prasowego resortu finansów dla PAP, za: <http://prawo.rp.pl/artukul/1005648.html> (30.11.2013).
- Iwin-Garzyńska J., *Podatek dochodowy od osób prawnych a wspólna skonsolidowana korporacyjna podstawa opodatkowania w finansach przedsiębiorstwa*, Zapol, Szczecin 2013.
- Interpelacja posła na Sejm RP P. Wiplera z 20 lutego 2013 roku do Ministra Finansów, www.wipler.pl/wp-content/uploads/2013/02/2013.02.20-PWI-FIN-036-interpelacja-do-MF.pdf (30.11.2013).
- Komunikat Komisji do Rady Europejskiej, Europejski plan naprawy gospodarczej, KOM(2008), Bruksela, 26.11.2008, www.mg.gov.pl/NR/rdonlyres/44675D54-78A6-4F6B-A8FE-C7D7ACC99674/49869/Europejskiplannaprawygospodarczej.pdf (30.11.2013).

Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów „Najpierw myśl na małą skalę” Program „Small Business Act dla Europy”, Bruksela 2008, www.mg.gov.pl/files/upload/13791/SBA_Komunikat394.pdf (30.11.2013).

Rozporządzenie Rady WE (nr 44/2001) z dnia 22 grudnia 2000 roku w sprawie jurysdykcji i uznawania orzeczeń sądowych oraz ich wykonywania w sprawach cywilnych i handlowych, Dziennik Urzędowy Wspólnot Europejskich, L 12/1, 16.01.2001.

Ustawa z dnia 11 marca 2004 roku o podatku od towarów i usług (t.j. – DzU z 2011 roku, nr 177, poz. 1054 ze zm.).

Ustawa z dnia 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych (t.j. – DzU z 2011 roku nr 74, poz. 397 ze zm.).

Ustawa z dnia 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych (t.j. – DzU z 2012 roku, poz. 361 ze zm.).

IMPROVING ENTERPRISES LIQUIDITY WITH USAGE OF TAX POLICY INSTRUMENTS

Abstract

The article is primarily concerned about the problem of use of the of polish fiscal policy instruments in order to minimize negative influence of payment backlogs on the financial situation of enterprises. The author attempts to analyze the potential impact that the solutions implemented in Poland may possibly have on companies liquidity. The article presents certain polish tax regulations, evaluating their effectiveness as well as compliance with the European Economic Recovery Plan.

Keywords: taxation, fiscal policy, tax policy

JEL code: H21

Translated by Elżbieta Jędruczyk