

Dominik Gajewski

Skutki podatkowe factoringu na gruncie podatków dochodowych

Palestra 48/11-12(551-552), 108-115

2003

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.

SKUTKI PODATKOWE FACTORINGU NA GRUNCIE PODATKÓW DOCHODOWYCH

Factoring stał się instytucją wykorzystywana niemal we wszystkich dziedzinach aktywności gospodarczej. Najważniejszą korzyścią płynącą z zastosowania factoringu jest szybsze uzyskiwanie środków pieniężnych przez wierzycieli (sprzedawca lub usługodawca). Dzięki instytucji faktora, sprzedawca lub usługodawca może otrzymać należną mu kwotę (pomniejszoną o należną prowizję faktora), zanim stanie się ona wymagalna. Powoduje to przede wszystkim wyeliminowanie ewentualnych kłopotów w ściągłości należności, a w szczególności z opieszałością dłużnika w zapłacie. Tak uzyskane wcześniej od faktora należności, wierzyciel może przeznaczyć do dalszego obrotu gospodarczego, co zwiększa jego aktywa i najczęściej rekompensuje wielkość prowizji uiszczoną faktorowi. Ponadto trzeba pamiętać, że uzyskując od faktora należność za sprzedane towary lub wykonane usługi przedsiębiorcy nie muszą zaciągać niezbędnych kredytów i tym samym unikają zapłaty ewentualnych odsetek za udzielony kredyt¹.

Warto jednak zwrócić uwagę na fakt, że factoring mimo swojego pożytecznego zastosowania w działalności gospodarczej, może rodzić, ze względu na swój specyficzny charakter – wiele problemów i kontrowersji w świetle regulacji polskiego prawa podatkowego. Niebagatelne znaczenie ma fakt, że w ramach instytucji factoringu zachodzi wiele czynności prawnych, które nie zawsze są odczytywane w sposób jednoznaczny na gruncie przepisów podatkowych.

Zanim jednak zostanie omówiona problematyka podatkowa związana z procesem factoringu trzeba przyrzeć się różnym rodzajom factoringu. Głównym podziałem factoringu, występującym zarówno w praktyce jak i w teorii – jest klasyfikacja na factoring właściwy (pełny) oraz factoring niewłaściwy (niepełny). Do tego podziału zaliczyć trzeba jeszcze trzecią formę factoringu – mieszaną, charakteryzującą się tym, że zawiera cechy zarówno factoringu pełnego i niepełnego. Kryterium różniczenia tego podstawowego podziału jest ryzyko wypłacalności dłużnika. Factoring właściwy polega na tym, że strony umowy, dokonując przelewu wierzytelności, jednocześnie postanawiają, że ryzyko wypłacalności dłużnika (ściągłości należ-

¹ Kruczałak K., *Factoring i jego gospodarcze zastosowanie*, Wyd. Prawnicze PWN 1997, s. 17–18.

ności) obarczać będzie odtąd faktora. Tak więc odtąd faktor będzie odpowiadał względem przedsiębiorcy, że dłużnik wykona zobowiązanie. Konsekwencją zawarcia umowy factoringu właściwego jest definitywne przeniesienie danej wierzytelności z przedsiębiorcy na faktora, a faktor nabywa od przedsiębiorcy określoną wierzytelność.

Przy factoringu niewłaściwym ryzyko wypłacalności dłużnika nie przechodzi z przedsiębiorcy na faktora. Na mocy zawartej umowy wierzytelność nie przechodzi z przedsiębiorcy na faktora w sposób ostateczny. Konstrukcja umowy factoringu niewłaściwego przypomina umowę pod warunkiem rozwiązującym. Warunek ten łączyłby się z niemożliwością ściągnięcia wierzytelności od dłużnika. W wyniku zawarcia takiej umowy faktor nabywa wierzytelność warunkowo. Wystąpienie niewypłacalności dłużnika rodziłaby za sobą obowiązek powrotnego przeniesienia tej wierzytelności na przedsiębiorcę. Tak więc w razie wystąpienia niewypłacalności dłużnika nie dochodzi w ogóle do przeniesienia wierzytelności z przedsiębiorcy na faktora.

Factoring mieszany posiada zarówno cechy factoringu właściwego, jak i niewłaściwego. Istota tego rodzaju polega na tym, że faktor przejmuje na siebie ryzyko niewypłacalności tylko za niektóre wierzytelności, które są ściśle określone w umowie. Obowiązek pozostałych wierzytelności (nieobjętych umową) powraca na faktora. Jest to więc uzależnione od umowy factoringowej, na mocy której strony ustalają do jakiej kwoty faktor przejmuje pełną odpowiedzialność za niewypłacalne długi. Granica odpowiedzialności określana jest limitem kwotowym do którego faktor ponosi pełną odpowiedzialność².

Ten podział factoringu ma o tyle istotne znaczenie dla potrzeb tego artykułu, bowiem może pozwolić na uzyskanie odpowiedzi na pytanie jak powinno się kwalifikować factoring, czym są przychody uzyskiwane z tego tytułu i wreszcie, co można uznać za koszty ich uzyskania. Prawidłowe określenie tych kwestii będzie możliwe wówczas, jeżeli rozstrzygniemy w świetle regulacji podatku dochodowego, jak winno się traktować factoring, czy jako obrót wierzytelnościami, pożyczką czy może jeszcze w jakiś inny sposób.

Utożsamianie umowy factoringu właściwego z umową pożyczki jest poglądem całkowicie nietrafionym i pozbawionym jakichkolwiek podstaw. Wynika to przede wszystkim z różnej istoty tych umów, jak również odmienne cele stron tych dwóch różnych umów.

Zrozumiałe są natomiast wątpliwości co do umowy factoringu niewłaściwego, która może w pewien sposób przypominać umowę pożyczki, co jest związane z podobieństwami konstrukcyjnymi tych instytucji. Pogląd o postawieniu znaku równości pomiędzy factoringiem niewłaściwym a pożyczką ma swoich zwolenników i przeciwników. Głównie chodzi tu o porównanie tych umów, które później rodzić

² Stecki Leopold, *Factoring w praktyce bankowej*, Toruń 1995, s. 35–40.

będzie skutki m.in. o charakterze podatkowym. Przeciwnicy takiego poglądu³ stoją na stanowisku, że zrównanie tych umów nie jest możliwe z tego powodu, że strony umowy factoringu niewłaściwego nie chcą zawarcia umowy pożyczki, a jedynie dokonanie odpłatnego przelewu wierzytelności. Celem więc tej umowy jest dokonanie ostatecznego przelewu wierzytelności, za co faktorant płaci faktorowi prowizję. Opłata ta nie jest więc świadczeniem za tymczasowe korzystanie ze środków finansowych, a za otrzymanie wcześniejsze (niż wymaga tego umowa) środków pieniężnych, będących wierzytelnościami, które stanowią przedmiot zbycia na rzecz faktora. Natomiast nie powinien mieć znaczenia fakt, że sprzedaż wierzytelności jest dokonywana pod warunkiem rozwiązującym, jeżeli nie dojdzie do zapłacenia należności przez dłużnika. Tak więc ewentualny zwrotny przelew wierzytelności na rzecz faktoranta, nie może powodować tego, że pomiędzy pożyczką a factoringiem niewłaściwym postawi się znak równości.

Podobny tok rozumowania został przyjęty przez NSA⁴, który uznał, że umowa kredytowa nie ma charakteru umowy przelewu wierzytelności. Jednocześnie przyjąć trzeba, że takie stanowisko jednoznacznie poparło pogląd, że nie można mówić o bliskim podobieństwie factoringu z umową pożyczki.

Odmianą koncepcję przyjęło natomiast Ministerstwo Finansów⁵, traktując umowę factoringu niewłaściwego na równi z umową pożyczki. Takie stanowisko zostało przyjęte na podstawie, analogii z porównaniem forfaitingu niewłaściwego wierzytelności leasingowych (umowa ma cechy takie same jak factoring niewłaściwy), na potrzeby podatku dochodowego, gdzie umowę o nabyciu wierzytelności nakazano traktować analogicznie jak umowę pożyczki. Takie stanowisko wydaje się błędne, ponieważ jest ono oparte na zbyt dużym uproszczeniu. Dlatego nie sądzę, aby stanowisko takie było prezentowane w praktyce, tym bardziej że od tamtej pory Ministerstwo Finansów nie poparło tego stanowiska oficjalnym pismem, prezentującym ten pogląd wprost.

Kolejnym, bardzo istotnym problemem dotyczącym umowy factoringu na gruncie prawa podatkowego jest ustalenie stanowiska czy transakcja przelewu wierzytelności po stronie faktoranta stanowi zapłatę za usługę czy powoduje u niego zapłatę z tytułu zbycia wierzytelności, jak również łączące się z tym zbyciem – koszty uzyskania przychodu.

W świetle ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych⁶ sporną kwestią jest czy można przychody uzyskiwane z tytułu zbywania wierzytelności stanowiących składnik majątku przedsiębiorcy prowadzącego działalność gospodarczą, zaliczyć do

³ Korczyński Ireneusz, *Podatkowe aspekty factoringu*, Monitor Podatkowy Nr 7/2001, s. 6.

⁴ Wyrok NSA z 1 września 1998 r. sygn. akt I S.A/Wr 973/98, publ. Glosa Nr 4/1999, s. 30.

⁵ Pismo Ministerstwa Finansów z 8 lipca 1998 r., PO 3/722-336/N/98, Biuletyn Skarbowy Nr 4/1998, s. 12.

⁶ Art. 10 ust. 1 pkt 3 i pkt 7 ustawy z 27 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. z 2000 Nr 14, poz. 176).

źródła przychodów uzyskiwanych z pozarolniczej działalności gospodarczej. Przepisy bowiem stanowią, że źródłami przychodów są m.in. przychody z pozarolniczej działalności gospodarczej, jak również przychody z kapitałów pieniężnych i praw majątkowych w tym odpłatne zbycie praw majątkowych innych niż wymienione w ustawie⁷.

Przychody ze zbycia praw majątkowych uzyskiwać można zarówno w ramach działalności gospodarczej jak i też poza ich zakresem. Zbycie wierzytelności może się więc odbywać zarówno w ramach prowadzonej działalności jak i poza nią. Fakt zbycia wierzytelności czy to w ramach działalności gospodarczej, czy poza nią ma bezpośrednie przełożenie na poprawne ustalenie granic zaliczenia przychodów i związanych z nimi kosztami ich uzyskania z tytułu sprzedaży wierzytelności. Można bowiem z jednej strony czynność zbycia wierzytelności przypisać do źródła przychodu jakim jest pozarolnicza działalność gospodarcza. Można również zbycie wierzytelności zakwalifikować do źródła przychodów jakim są kapitały pieniężne i prawa majątkowe (tutaj są zbywane odpłatnie wierzytelności)⁸.

W tym miejscu trzeba również mieć na uwadze fakt, że precyzyjne zdefiniowanie przychodu z działalności gospodarczej na gruncie obu ustaw o podatku dochodowym może sprawiać pewne kłopoty. W świetle ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych⁹ przychód z działalności gospodarczej rozumie się na tyle szeroko, że określono taki przychód, który związany jest z działalnością gospodarczą.

Definicja przychodu z działalności gospodarczej na gruncie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych¹⁰ jest ujęta w sposób węższy niż w ustawie podatkowej dotyczącej osób prawnych. Stanowi bowiem, że przychodem z pozarolniczej działalności gospodarczej powinno uważać się kwoty należne, choćby nie zostały faktycznie otrzymane. Ustawa¹¹ rozszerza tę definicję o zakres przedmiotowy w ten sposób, że przychodem z działalności gospodarczej są również przychody z odpłatnego zbycia składników majątku wykorzystywanego w działalności gospodarczej. Przyjmując więc, że dana wierzytelność jest częścią przedsiębiorstwa, nasuwa się pytanie kiedy wierzytelność jest wykorzystywana do działalności gospodarczej. Oczywiście jest, że zbycie wierzytelności przez podmiot trzeba traktować jako działanie w ramach jego prowadzonej działalności, jeżeli takie działanie jest konieczne do poprawienia płynności finansowej danego podmiotu. Przy takim więc założeniu – zbycie wierzytelności przez faktoranta można uznać za przychód w świetle obowiązujących przepisów podatkowych.

⁷ Art. 10 ust. 1 pkt 8 lit. a–c ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych. Tu mówi się o odpłatnym zbyciu nieruchomości, jej części i udziałów; spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu mieszkalnego; prawa wieczystego użytkowania gruntów.

⁸ Korczyński Ireneusz, *Podatkowe aspekty factoringu*, Monitor Podatkowy Nr 7/2001, s. 5–6.

⁹ Art. 12 ust. 3 ustawy z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. z 2000 Nr 54, poz. 654).

¹⁰ Art. 14 ust. 1 w zw. z art. 10 ust. 1 pkt 3 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych.

¹¹ Art. 10 ust. 1 pkt 8 oraz art. 14 ust. 2 pkt 1 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych.

Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą w formie świadczenia usług factoringowych, uzyskiwane przychody zaliczyć będą mogły do przychodów z pozarolniczej działalności gospodarczej, wówczas gdy ocenią na jaką skalę i zakres prowadzona jest ta działalność¹².

Wbrew takiemu stanowisku jest Ministerstwo Finansów¹³, które w zaprezentowanym swoim poglądzie uznaje, że konieczne jest zaliczenie uzyskanych przychodów do przychodów ze zbycia praw majątkowych. Taka wykładnia wydaje się co najmniej mówiąca wątpliwa, bowiem pozbawiona jest szerszej argumentacji, broniącej tego stanowiska.

Kolejnym dylematem na gruncie prawa podatkowego jest ustalenie czy zbycie wierzytelności w ramach umowy factoringowej powinno traktować się jako czynność zapłaty czy może jako samodzielną czynność opodatkowaną.

Zwolennicy koncepcji, że zbycie wierzytelności stanowi formę zapłaty¹⁴, uważają że u faktoranta dokonanie zapłaty nie powoduje zmian po stronie przychodu faktoranta. Uzasadniają to tym, że gdyby było inaczej, to dochodziłoby do podwójnego uznania kwoty wierzytelności za przychód podatkowy. Również podobne stanowisko zaprezentowało Ministerstwo Finansów¹⁵.

Natomiast odmienna teza, że zbycie wierzytelności jest samodzielną czynnością opodatkowaną, ma również swoich obrońców¹⁶. Sądzę, że ich argumentacja jest o wiele bardziej przekonująca. Działalność podmiotu factoringowego związana z nabywaniem wierzytelności od faktoranta oraz bieżące finansowanie tegoż faktoranta nie jest związane z dokonywaniem „zastępczej” zapłaty. Również i takie stanowisko zostało zaprezentowane w wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego¹⁷. Sąd uznał, że przy zakupie wierzytelności przez bank, jednostka ta płaci cenę za nabycie prawa, a nie za należności wynikające z faktury. Dlatego inna jest podstawa prawna żądania zapłaty, natomiast świadczenie banku wynika z innego niż leżący u podstaw objętej przelewem wierzytelności stosunku prawnego.

Kolejną kwestią dotyczącą skutków podatkowych factoringu, jest określenie momentu uzyskania przychodów przez strony umowy factoringowej.

Faktor uzyskuje przychód w ramach prowadzonej przez siebie działalności gospodarczej, w postaci wartości nominalnej nabytej wierzytelności od faktoranta, zgodnie z jej treścią i w wysokości należnej¹⁸. W momencie przelewu wierzytelno-

¹² Korczyński Ireneusz, *op. cit.*, s. 6.

¹³ Pismo Ministra Finansów z 28 marca 1996 r. PO 2/4-8010-01407/94 w Biuletynie Skarbowym Nr 6/1996, s. 8.

¹⁴ Gola Rafał, *Podatki a prawo cywilne*, Warszawa 2000, s. 81–82, Piotrowski A., Jarosławski J., *Handel wierzytelnościami a podatek dochodowy*, Przegląd Podatkowy Nr 4/1994, s. 6.

¹⁵ Pismo Ministerstwa Finansów z 28 marca 1996 r., cyt. w przyp. 12.

¹⁶ Korczyński Ireneusz, *op. cit.*, s. 6.

¹⁷ Wyrok NSA z 7 kwietnia 2000 r., III S.A. 1632/99, publ. LEX nr 43026.

¹⁸ Art. 12 ust. 3 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych i art. 14 ust. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych.

ści przez faktoranta, jego przychód z tej wierzytelności staje się automatycznie przychodem należnym faktorowi. Inaczej jest jeśli chodzi o wierzytelności przelewane o charakterze jeszcze niewymagalnym i przyszłym. W przypadku takich wierzytelności przychodem faktora są takie należności w momencie ich skonkretyzowania za bieżący okres.

Również i co do przychodu faktoranta są rozbieżności w doktrynie. Zwolennicy jednej tezy twierdzą¹⁹, że przychodem faktoranta jest przychód należny, mimo że nie został jeszcze w praktyce otrzymany. Zbycie wierzytelności z tytułu umowy factoringowej będzie stanowiło należny przychód dla faktoranta. Wysokość przychodu będzie określała umowa zawarta pomiędzy stronami. Nie wszyscy jednak zgadzają się z prezentowanymi wyżej poglądami²⁰, głosząc tezę odmienną od wyżej prezentowanych założeń. Twierdzą bowiem, że nie można uznać za przychód faktoranta przychód należny w praktyce jeszcze nieotrzymany.

Kolejnym związanym z tym problemem jest fakt, że dość często jest różnica pomiędzy wartością nominalną wierzytelności będących przedmiotem umowy factoringowej, a wartością rynkową tych samych wierzytelności, jak również wartością sprzedaży pomiędzy faktorantem a faktorem. W takiej sytuacji faktorant będzie mógł wykazać stratę z tego tytułu. Zarówno ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych, jak i od osób prawnych²¹ zawiera warunki, umożliwiające po ich spełnieniu, uznanie takiej straty u faktoranta za koszt uzyskania przychodu. I tak ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych stanowi, że za koszt uzyskania przychodu nie można uznać m.in. straty z tytułu odpłatnego zbycia wierzytelności, chyba że wierzytelność ta uprzednio, na podstawie ustawy²², została zarachowana jako przychód należny. Zaś na gruncie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych nie uznaje się za koszt uzyskania przychodu strat z odpłatnego zbycia wierzytelności, chyba że wierzytelność ta uprzednio na podstawie ustawy²³, została zarachowana jako przychód należny. Tak więc do kosztów uzyskania przychodów faktoranta zalicza się stratę z tytułu odpłatnego zbycia wierzytelności, o ile uprzednio wierzytelność ta została zarachowana jako przychód należny.

Przy reprezentowaniu tych poglądów, jednocześnie uważam za konieczne przytoczenie wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego²⁴, który w pewien sposób można odnieść do przedstawionego wyżej stanowiska. Otóż na mocy tego orzeczenia sąd uznał, że strata wynikająca z tytułu sprzedaży wierzytelności leasingowych, która jest kosztem uzyskania przychodu – winna być rozliczana proporcjo-

¹⁹ Korczyński Ireneusz, *op. cit.*, s. 8.

²⁰ Inne stanowisko prezentuje Piotrowski A., Jarosławski J., *op. cit.*

²¹ Art. 23 ust. 1 pkt 34 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych i art. 16 ust. 1 pkt 39 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych.

²² Art. 12 ust. 3 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych.

²³ Art. 14 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych.

²⁴ Wyrok NSA z 1 września 1998 r., patrz cyt. 4.

nalnie do zarachowanych przychodów z tytułu leasingu. Tak więc wydaje się, że orzeczenie to odnoszące się do umowy leasingowej można również odnieść do instytucji factoringu, co niewątpliwie będzie mogło pomóc w rozstrzygnięciu wyżej podejmowanej kwestii.

Ważnym problemem jest również ocena skutków podatkowych przychodów uzyskiwanych przez faktora z tytułu uczestnictwa w umowie factoringowej. Otóż faktor za swoją rolę w umowie factoringowej uzyskuje wynagrodzenie w formie prowizji. Owa prowizja może być wyrażona w różnej formie, w zależności od tego jak będzie uzgodniona pomiędzy stronami umowy. Może taka prowizja być wypłacana wówczas, kiedy nadejdzie określony warunek (factoring wymagalnościowy), albo prowizja może mieć formę dyskonta (factoring dyskontowy).

Powszechną tendencją w literaturze jest formułowanie twierdzenia, że przychody uzyskiwane przez faktora z tytułu umowy factoringowej stanowią oprocentowanie bądź dyskonto wierzytelności – to w konsekwencji oznacza, że są one przychodami z tytułu odsetek.

Mając na uwadze, że jest szereg definicji odsetek (najczęściej w doktrynie ekonomicznej), reasumując – można przyjąć, że odsetkami są korzyści za użytkowanie czy korzystanie z kapitału (środków pieniężnych), uzależnione od czasu na jaki kapitał ten został przekazany do użytkowania czy pozostawiony do dyspozycji²⁵.

Zarówno ta ogólna definicja, jak i przepisy podatkowe, które stanowią o odsetkach²⁶ pozwalają na sformułowanie oceny, że przychody uzyskiwane przez faktora na podstawie umów factoringowych, występujące w formie oprocentowania, dyskonta czy prowizji – nie mogą być uznane za przychody z tytułu odsetek. Do takiej opinii skłania również analiza dotycząca zdefiniowania pojęcia odsetek na gruncie umów o unikaniu podwójnego opodatkowania zawartych przez Polskę²⁷.

Analiza umów factoringowych na gruncie polskich przepisów podatkowych, wskazuje, że jest wiele wątpliwości co do jasnej i precyzyjnej kwalifikacji rozwiązań istniejących w ramach tej umowy. Wątpliwości szczególnie pojawiają się przy ocenie ewentualnych skutków podatkowych, co niewątpliwie ma bardzo duże znaczenie dla późniejszych konsekwencji uczestników umowy. Nierzadko rozbieżności pojawiają się nawet w interpretacjach Ministerstwa Finansów i Naczelnego Sądu Administracyjnego, co tym bardziej pokazuje, że regulacje podatkowe dotyczące factoringu są na tyle nieprecyzyjne, że z ich interpretacją mają również problemy i te instytucje.

Trzeba również pamiętać, że w obrocie gospodarczym krajów Unii Europejskiej factoring ma na tyle powszechne zastosowanie, a zarazem jest ważną instytucją –

²⁵ Korczyński Ireneusz, *op. cit.*, s. 6–7.

²⁶ Art. 29 ust. 1 pkt 1 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz art. 21 ust. 1 pkt 1 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych.

²⁷ Szerzej na ten temat: Korczyński I., *op. cit.*, s. 7.

że poważniejsze wątpliwości co do skutków podatkowych zastosowania tej instytucji nie mają miejsca. Tak więc Polska w „przededniu” wejścia do Wspólnoty również musi sobie poradzić z jednolitym stanowiskiem co do skutków podatkowych instytucji factoringu.

W kontekście wyżej omawianego problemu warto więc byłoby zastanowić się nad potrzebą wydania przez Ministerstwo Finansów precyzyjnej, a zarazem wyczerpującej interpretacji przepisów odnoszących się do problematyki factoringu. Takie wyjaśnienia Ministerstwo – w trybie przewidzianym przepisami²⁸ – powinno wydać ze szczególnym uwzględnieniem orzecznictwa Sądów i Trybunału Konstytucyjnego. Jasne i precyzyjne stanowisko Ministerstwa pozwoliłoby podatnikom wykorzystywać instytucję factoringu, bez obaw na narażenie się na niekorzystne konsekwencje podatkowe wynikające z jej zastosowania.

²⁸ Art. 14 § 1 pkt 2 i § 2 ustawy z 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa, Dz.U. Nr 137 poz. 926 z późn. zm.