

Anna WÓJCIK-KARPACZ¹

NEGATYWNE NASTĘPSTWA FINANSOWE WSPÓŁPRACY Z NIESOLIDNYMI ODBIORCAMI²

Celem opracowania jest identyfikacja i sposoby ograniczania negatywnych następstw współpracy przedsiębiorstw z niesolidnymi odbiorcami. Artykuł zawiera informacje o możliwości redukcji zobowiązań z tytułu podatku VAT, z których mogą skorzystać przedsiębiorcy, by wpłynąć na sytuację ekonomiczną firmy. Droga do wykorzystania stworzonych przez ustawodawcę możliwości jest jednak w dalszym ciągu zbyt długa, a warunki, które muszą wypełnić przedsiębiorcy, by z niej skorzystać, wydają się nazbyt wygórowane.

1. WPROWADZENIE

Prowadzenie działalności gospodarczej niejednokrotnie wymaga zacieśnienia relacji z kontrahentami, które z założenia mają sprzyjać podnoszeniu konkurencyjności współpracujących przedsiębiorstw. Kooperacja często kreuje potrzebę odroczenia spłaty zobowiązań, co wiąże się z wyrażeniem zgody na udzielenie odbiorcy kredytu, którego okres może się kształtować w przedziale od kilku do kilkudziesięciu dni. Wyrazem udzielonego kredytu kupieckiego w bilansie dostawcy są należności handlowe. Kredyt handlowy jest przejawem zaufania, jakiego dostawca udziela swoim odbiorcom³. Silne relacje, charakteryzujące się wzajemnym zaufaniem oraz przewidywalnością, oferują przedsiębiorcy wsparcie, są źródłem poufnych i wiarygodnych informacji, a także tworzą przyjazny klimat dla transakcji rynkowych, redukując niepewność oraz ograniczając zachowania oportunistyczne⁴. Niemniej jednak pomimo tego, że każde przedsiębiorstwo samodzielnie określa grupę nabywców, z którymi chce współpracować i na jakich zasadach⁵, nie można wykluczyć sytuacji, że wśród odbiorców znajdują się niesolidni, którzy nie będą przestrzegali ustalonych norm postępowania. O rzeczywistych konsekwencjach współpracy z poszczególnymi odbiorcami można przekonać się jedynie w praktyce. Nawet bogate doświadczenia kooperacyjne nie są w stanie zabezpieczyć przed niepożądanymi zachowaniami innych przedsiębiorstw.

Powszechne występowanie kredytu kupieckiego w obrocie gospodarczym może skutkować ryzykiem utraty płynności finansowej, związanym z powstawaniem opóźnionych

¹ Dr Anna Wójcik-Karpacz, Instytut Zarządzania, Uniwersytet Humanistyczno-Przyrodniczy im. Jana Kochanowskiego w Kielcach

² Praca naukowa finansowana ze środków na naukę w latach 2009–2011 jako projekt badawczy NN115213537.

³ J. Folga, *Kredyt kupiecki jako źródło kapitału finansującego bieżącą działalność przedsiębiorstw z branż charakteryzujących się sprzedażą sezonową*, [w:] *Dylematy kształtowania struktury kapitału w przedsiębiorstwie*, red. J. Ostaszewski, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2009, s. 61.

⁴ S. Gudkova, *Rozwój małych przedsiębiorstw. Wiedza, sieci osobistych powiązań, proces uczenia się*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008, s. 55.

⁵ R. Krupski, *Metody zarządzania przedsiębiorstwem w przestrzeni marketingowej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2004, s. 352.

płatności. A skoro w krótkim okresie płynność finansowa decyduje o trwaniu przedsiębiorstwa na rynku, to z chwilą, gdy ono ją traci, popada w kłopoty finansowe, które mogą uniemożliwiać mu terminowe regulowanie zobowiązań.

Opóźnienia płatnicze powodują zatem, iż przedsiębiorcy często stają przed dylematem, które zobowiązania – publicznoprawne, z tytułu wynagrodzeń, z tytułu dostaw czy z tytułu usług – regulować najpierw. Trudności w rozwiązaniu tego dylematu może powodować rozkojarzenie terminów wpływów gotówki i zapadających terminów płatności na rzecz wierzycieli. Ujawnia to potrzebę synchronizowania w czasie wpływów pieniężnych z wydatkami przedsiębiorstwa. Proces ten nasila się w miarę wzrostu zadłużenia przedsiębiorstwa. Problem terminowego regulowania zobowiązań jest tym bardziej istotny, im większa część sprzedaży realizowana jest na rzecz jednego lub kilku kluczowych odbiorców. Poważne trudności finansowe mogą pojawić się już wówczas, gdy jeden z nich utraci zdolność do terminowego wywiązywania się ze zobowiązań⁶. Zagrożenia te mogą się nasilić, gdyby niektórzy z pozostałych odbiorców także nie spłacili zobowiązań wobec dostawcy w wyznaczonym terminie.

Negatywnym następstwem tych problemów jest to, iż przedsiębiorstwo traci możliwość zakupu produktów lub towarów, które są niezbędne do kontynuowania działalności gospodarczej i osiągania oczekiwanych jej wyników⁷. W takich warunkach znaczącą uwagę poświęca się przewidywaniu negatywnych scenariuszy, które mogą wystąpić we współpracy, określaniu sposobów zapobiegania im lub ograniczania ich wpływu na efekty działalności gospodarczej.

Celem opracowania jest identyfikacja sposobów ograniczania negatywnych następstw współpracy przedsiębiorstw z odbiorcami. Realizacja celu publikacji pozwoli na udzielenie odpowiedzi na następujące pytania:

- jakie działania przedsiębiorstwo może podjąć, aby ograniczyć ryzyko wejścia we współpracę z niesolidnym odbiorcą?
- jakie mogą pojawić się negatywne konsekwencje finansowe współpracy z niesolidnym partnerem biznesowym?
- jakie są możliwości redukcji przez przedsiębiorców zaległych zobowiązań podatkowych będących negatywnym następstwem współpracy z niesolidnym odbiorcą w świetle ustawy o podatku od towarów i usług?

2. DETERMINANTY POLITYKI KREDYTOWEJ WOBEC ODBIORCÓW

Wraz ze zwiększeniem zainteresowania współpracą z odbiorcami przedsiębiorstwo przypisuje dużą wagę działaniom ukierunkowanym na ograniczenie ryzyka utraty płynności. Służą temu odpowiednie regulacje warunków współpracy, w tym te zawarte w umowach.

Biorąc pod uwagę to, iż okres odroczenia spłaty zobowiązań u kupującego jest okresem wpływu należności u sprzedającego, przedsiębiorstwa uzależniają sprzedaż kredytową od oceny wiarygodności kontrahentów.

⁶ W. Bień, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2008, s. 18.

⁷ J. Karpacz, *Zasoby finansowe a elastyczność średniego przedsiębiorstwa – w świetle wyników badań opartych na studium przypadku*, [w:] *Dylematy kształtowania struktury kapitału w przedsiębiorstwie*, red. J. Ostaszewski, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2009, s. 171–180.

Świadomie ustalone zasady sprzedaży kredytowej pozwalają na precyzyjny podział klientów na grupy ryzyka. Rating klientów jest bardzo ważnym narzędziem, które umożliwia umiejętne monitorowanie sytuacji partnerów gospodarczych, ponieważ pozwala na:

- przeprowadzenie kategoryzacji kontrahentów ze względu na wysokość ryzyka współpracy handlowej,
- szybką ocenę wiarygodności kredytowej całego portfolio kontrahentów stałych i potencjalnych (obecnie informacje gospodarcze można pozyskać od wyspecjalizowanych w tym kierunku organizacji),
- wprowadzenie procedur związanych z zarządzaniem ryzykiem i ustalenie zasad monitorowania kondycji stałych odbiorców,
- optymalizację kosztów związanych z pozyskiwaniem informacji o partnerach gospodarczych,
- informacje o średnim opóźnieniu danego odbiorcy w regulowaniu płatności,
- lepszą alokację zasobów poprzez skoncentrowanie się na klientach, którzy regulują należności w terminie,
- redukcję kredytu dla dłużników.

Przyjęta polityka kredytowa wobec odbiorców wyznacza standardy kredytowe, czyli stawia za cel opisanie marginalnego klienta, któremu można jeszcze udzielić kredytu handlowego. Podział klientów na grupy ryzyka dokonywany jest na podstawie wyników analizy danych finansowych, jak i niefinansowych. Marginalny klient otrzymuje kredyt handlowy na okres próbny, na małą kwotę albo jeśli posiada dodatkowe zabezpieczenie. Na przykład przedsiębiorca może zabezpieczyć swoje wierzytelności ustanawiając zastaw rejestrowy na rzeczach ruchomych i prawach majątkowych kontrahenta⁸.

Ocenie powinien być poddawany każdy klient ubiegający się o kredyt handlowy. Oprócz dopasowania długości planowanego kredytu kupieckiego udzielanego klientom do własnego stopnia wykorzystania możliwości produkcyjnych, przedsiębiorstwo powinno uwzględniać zgodność przeciętnego okresu spływu należności z rzeczywistymi możliwościami swoich odbiorców. Ponadto przedsiębiorstwo udzielające kredytu kupieckiego powinno brać pod uwagę okres konwersji zapasów klienta oraz okres spływu jego należności. Te elementy powinny składać się na cykl operacyjny kupującego. Im jest on krótszy, tym krótszy powinien być przysługujący kupującemu okres odroczenia spłaty zobowiązań.

Niemniej jednak pomimo weryfikacji kontrahentów i przyjętej polityki należnościowej, której oczekiwanym efektem ma być ograniczenie opóźnień płatniczych, w przedsiębiorstwach i tak może pojawić się problem z nieterminowym regulowaniem należności.

Szczególnie istotne staje się zatem wypracowanie przez przedsiębiorcę sposobu, który umożliwi mu analizę ryzyka braku zapłaty. W ocenie wiarygodności kontrahenta z tytułu udzielonego kredytu kupieckiego najistotniejsze jest określenie przyczyn powstania preterminowanych należności z tytułu dostaw i usług.

⁸ M. Piasecka-Sobkiewicz, *Ustanawiając zastaw rejestrowy, przedsiębiorca zabezpiecza swoje roszczenia na majątku kontrahenta*, „Gazeta Prawna” 197 [2573] (2009), dodatek „Moja Firma”, s. D2.

3. NEGATYWNE NASTĘPSTWA FINANSOWE WSPÓŁPRACY Z KONTRAHENTAMI NIEREGULUJĄCYMI TERMINOWO ZOBOWIĄZAŃ WYNIKAJĄCYCH Z TRANSAKCJI HANDLOWYCH

Obowiązująca w polskim systemie podatkowym zasada memoriałowa jest istotnym czynnikiem kształtującym płynność finansową przedsiębiorstwa. Oznacza ona, iż opodatkowaniu podlega zarówno kwota, którą przedsiębiorca otrzymał, jak i ta, która mu się należy z tytułu sprzedaży towarów i usług, ponieważ obowiązek podatkowy powstaje w chwili wystawienia lub otrzymania faktury, a nie rzeczywistego wpływu środków pieniężnych⁹.

Stosowanie tej zasady w praktyce gospodarczej powoduje, iż mimo pogarszającej się płynności finansowej sprzedającego, będącej wynikiem nieotrzymania w ustalonym terminie zapłaty bądź jej braku z tytułu transakcji handlowej, przedsiębiorca i tak zobowiązany jest do uregulowania ciężących na nim zobowiązań podatkowych. Zasada, iż podstawę opodatkowania dla przedsiębiorcy oblicza się uwzględniając kwoty otrzymane oraz należne, stosowana jest zarówno w podatkach dochodowych, jak i w podatku od towarów i usług. Wynika ona z generalnego założenia, że nie jest sprawą budżetu państwa pilnowanie, czy przedsiębiorca działający we własnym imieniu i na własne ryzyko otrzymał zapłatę, czy też nie. To on dobiera sobie kontrahentów, ustala zasady współpracy z nimi, osiąga z tego tytułu przychody i ponosi koszty. On też winien dbać o windykację i prawidłowe określenie podstawy opodatkowania. Każdy podatek jest pewnym ograniczeniem możliwości finansowych przedsiębiorstwa, a więc również motywacji do powiększania dochodu¹⁰.

W sytuacji, gdy przedsiębiorca zmuszony jest powiększyć podstawę opodatkowania o kwoty jeszcze fizycznie nieotrzymane, motywacja ta jest jeszcze niższa. Istnieje bowiem zagrożenie, że podmiot, który sprzedał towar i oczekuje na zapłatę, będzie w trudniejszej sytuacji ekonomicznej niż podmiot, który towaru nie sprzedał w ogóle.

Przedsiębiorcy od lat zwracają uwagę na fakt, że polskie prawo (w tym prawo podatkowe) lepiej traktuje dłużnika niż wierzyciela. Trzeba jednak dostrzec, iż w obszarze prawa podatkowego dostrzegalne są powolne zmiany na lepsze. Przykładem tego są obowiązujące obecnie przepisy w zakresie podatku od towarów i usług, umożliwiające zastosowanie instrumentów, które uchronią wierzyciela przed skutkami podatkowymi współpracy z niesolidnymi kontrahentami lub przynajmniej takie skutki opóźnią.

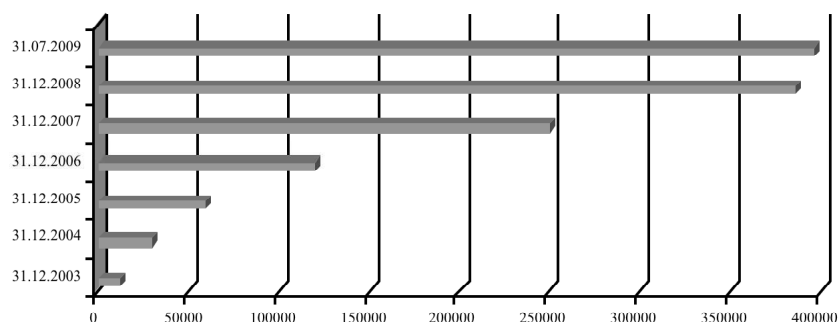
Praktyka wskazuje, iż zadłużone przedsiębiorstwa najczęściej w pierwszej kolejności płacą swoje zobowiązania podmiotom, które wprowadzają rygorystyczne sankcje za nieterminowe regulowanie zobowiązań oraz tym, z którymi łączą je istotne strategicznie relacje. Dlatego też priorytetem dla wielu przedsiębiorców są zobowiązania wobec Urzędu Skarbowego, ZUS-u, czy też wynagrodzenia dla pracowników¹¹. Dopiero w dalszej kolejności regulowane są zobowiązania wobec kontrahentów z tytułu zakupu towarów i usług, co z kolei znacząco wpływa na pogorszenie ich płynności finansowej.

Z danych Krajowego Rejestru Długów wynika, że stale zmniejsza się liczba podmiotów gospodarczych, u których problem niespłaconych należności nie występuje (zob. wykres 1).

⁹ Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szkice o współczesnej przedsiębiorczości, red. T. Łuczka, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2007, s. 167.

¹⁰ J. Sokołowski, *Zarządzanie przez podatki*, PWN, Warszawa 1995, s. 11.

¹¹ M. Bekas-Nowak, *Windykacja należności w praktyce*, Lexis Nexis, Warszawa 2008, s. 35.



Wykres 1. Zadłużone przedsiębiorstwa w Krajowym Rejestrze Długów
Źródło: Krajowy Rejestr Długów, „Kompleksowy Raport o Długach” 2009/6

Zamieszczone na powyższym wykresie dane wskazują, iż liczba zadłużonych przedsiębiorstw w prezentowanym okresie zdecydowanie wzrosła. Zjawisko to uległo eskalacji w latach 2007–2008. Istotnym czynnikiem stymulującym to negatywne zjawisko jest ograniczenie tempa rozwoju gospodarczego.

Konsekwencją tego stanu jest wzrost zobowiązań podatkowych przedsiębiorstw zarówno wobec fiskusa, jak i wobec gmin. W świetle obowiązujących przepisów prawa zobowiązaniem podatkowym jest wynikające z obowiązku podatkowego zobowiązanie podatnika do zapłacenia na rzecz Skarbu Państwa, województwa, powiatu lub gminy podatku w wysokości, w terminie oraz w miejscu określonym w przepisach prawa podatkowego¹².

W ubiegłym roku wzrosła liczba przedsiębiorstw mających problemy z odzyskaniem pieniędzy za sprzedane produkty i usługi, jak wynika z raportu Krajowego Rejestru Długów, opracowanego na podstawie danych z ponad 2200 przedsiębiorstw. W co piątym z nich przeterminowana jest połowa należności. Na odzyskanie ich podmioty czekają średnio cztery miesiące, o tydzień dłużej niż w poprzednim kwartale. Największe kłopoty z odzyskaniem pieniędzy mają przedsiębiorstwa produkcyjne oraz budowlane. Z raportu wynika, że co dwudzieste przedsiębiorstwo z powodu zatorów płatniczych zmuszone jest do podniesienia swoich cen¹³.

Zalegające z płatnościami przedsiębiorstwa wykorzystują spowolnienie gospodarcze jako pretekst do wydłużania okresu spłaty zobowiązań, finansując nimi swoją działalność. Według danych zawartych w raporcie dla prawie trzech czwartych przedsiębiorstw zatory płatnicze stanowią poważną barierę w prowadzeniu biznesu¹⁴.

Strukturę zaległych zobowiązań podatkowych przedstawia tabela 1.

¹² I. Olchowicz, *Rachunkowość podatkowa*, Difin, Warszawa 2009, s. 45.

¹³ A. Woźniak, A. Fandrejewska, *Zatory biją polskie firmy po kieszeni*, „Rzeczpospolita”, www.rp.pl 2 II 2010.

¹⁴ Tamże.

Tabela 1. Zaległe zobowiązania podatkowe przedsiębiorstw wobec fiskusa

Rodzaj podatku \ Stan zobowiązań w tys. PLN	31.12.07	30.06.08	30.09.08	31.12.08	30.06.09
podatek VAT	10 278 686	10 228 558	10 493 785	10 511 523	10 861 613
podatek akcyzowy	3 998 414	4 408 132	4 462 895	4 687 754	5 028 612
podatek PIT	2 864 022	3 381 359	3 355 816	3 284 474	3 973 207
podatek CIT	1 118 856	1 242 659	1 175 629	1 204 884	1 327 269

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów KRD, www.krd.pl, 20 I 2010.

W świetle przedstawionych danych najwięcej zaległych zobowiązań przedsiębiorstw wobec fiskusa dotyczy podatku od towarów i usług. Z tego względu szczególnie istotne jest wskazanie możliwości redukcji zobowiązań z tytułu podatku VAT, z których mogą skorzystać przedsiębiorcy.

4. MOŻLIWOŚCI REDUKCJI ZOBOWIĄZAŃ PODATKOWYCH PRZEZ PRZEDSIĘBIORCÓW W ŚWIEŁLE USTAWY O PODATKU OD TOWARÓW I USŁUG

Ustawa o podatku od towarów i usług wprowadza regulacje zakładające pewne preferencje dla małych przedsiębiorstw. Pierwsza to możliwość rozliczania się z urzędem skarbowym w okresach miesięcznych bądź kwartalnych. Druga preferencyjna regulacja to możliwość rozliczania podatku VAT metodą kasową. Ponieważ w obecnych czasach przedłużanie terminów spłat zobowiązań jest stosowane na coraz większą skalę, regulacja taka wydaje się szczególnie korzystna. Obowiązek podatkowy powstaje bowiem w momencie uregulowania całości bądź części należności wynikającej z faktury, nie później jednak niż do dziewięćdziesiątego dnia od jej wystawienia¹⁵.

Do takich instrumentów należą: tzw. ulga na „złe długi” oraz możliwość stosowania rozliczenia kasowego dla „małych podatników”.

4.1. Uprawnienie do korekty podatku od towarów i usług przez wierzyciela – tzw. ulga na „złe długi”

Przedsiębiorca, który dokonał sprzedaży w rozumieniu ustawy o podatku od towarów i usług i za sprzedaż tę nie otrzymał zapłaty, może skorygować podatek należny z tytułu takiej sprzedaży.

Stosowana procedura korygowania jest z punktu widzenia przedsiębiorców złożona i czasochłonna. Artykuł 89a ustawy o VAT przewiduje możliwość korekty zobowiązania podatkowego jedynie do wierzytelności nieściągalnych lub wierzytelności, których nieściągalność została uprawdopodobniona według kryteriów określonych w tej ustawie. Zgodnie z przepisem art. 89a ust. 1a nieściągalność wierzytelności uważa się za uprawdopodobnioną w przypadku, gdy wierzytelność nie została uregulowana w ciągu 180 dni od upływu terminu jej płatności określonego w umowie lub na fakturze¹⁶.

Podatnik może zatem podjąć działania zmierzające do skorygowania podatku należnego z tytułu sprzedaży na rzecz nabywcy, który za zakup nie zapłacił, dopiero po upływie co najmniej pół roku od chwili sprzedaży. To jednak nie jedyny warunek, którego spełnienie

¹⁵ *Małe i średnie...*, s. 172.

¹⁶ „Ustawa z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług” (DzU nr 54 poz. 535 ze zmianami).

jest konieczne dla korekty podatku, ponieważ z art. 89 ust. 2 wynika, iż w związku z przedmiotową korektą muszą być spełnione następujące warunki:

- a) dostawa towaru lub świadczenie usług musi być dokonana na rzecz podatnika zarejestrowanego jako czynny podatnik VAT i niebędącego w trakcie postępowania upadłościowego lub w trakcie likwidacji,
- b) wierzytelności zostały uprzednio wykazane w deklaracji jako obrót opodatkowany i podatek należny,
- c) wierzyciel i dłużnik według stanu na dzień dokonania korekty są podatnikami zarejestrowanymi jako czynni podatnicy VAT;
- d) wierzytelności nie zostały zbyte,
- e) od daty wystawienia faktury dokumentującej wierzytelność nie upłynęły dwa lata, licząc od końca roku, w którym została wystawiona,
- f) wierzyciel zawiadomił dłużnika o zamiarze skorygowania podatku należnego ze względu na wystąpienie okoliczności, o których mowa w ust. 1, a dłużnik w ciągu 14 dni od dnia otrzymania zawiadomienia nie uregulował należności w jakiegokolwiek formie¹⁷.

Powyższą listę warunków do spełnienia można podzielić na dwie kategorie. Pierwszą stanowią warunki, które winny być spełnione przy sprzedaży (punkty: a, b); drugą – warunki, które należy spełnić przed dokonaniem korekty podatku (punkty: c, d, e, f).

Z punktu widzenia przedsiębiorcy istotne jest jednak, że spełnienie niektórych z nich nie zależy od niego samego. I tak na przykład, w jaki sposób przedsiębiorca ma spełnić warunek art. 89 ust. 2 pkt. 3, stanowiący, iż wierzyciel i dłużnik według stanu na dzień dokonania korekty muszą być podatnikami zarejestrowanymi jako czynni podatnicy VAT? Wierzyciel nie tylko nie ma wpływu na to, czy po upływie 180 dni od transakcji nabywca towaru lub usługi występuje jako czynny podmiot gospodarczy, ale też i często nie ma dostępu do tego typu informacji o kontrahencie (dłużniku).

Duże trudności podatnik może także napotkać podejmując działania w celu poinformowania dłużnika o zamiarze skorygowania podatku. Zarówno z ustawy, jak i z dostępnego orzecznictwa wynika, że powinien to zrobić w formie pisemnej z zachowaniem zasad stosowanych do doręczeń pism urzędowych. „W przypadku skorzystania z tzw. ulgi na »złe długi« warunkiem niezbędnym dla dokonania korekty podatku należnego jest otrzymanie przez dłużnika zawiadomienia o odpisaniu wierzytelności jako nieściągalnych; w przypadku nieodebrania zawiadomienia w ciągu 14 dni od pierwszego awizowania przyjmuje się, że doręczenie nastąpiło z upływem ostatniego dnia okresu, o którym mowa w art. 150 § 1 pkt 1 Ordynacji podatkowej”¹⁸.

Po spełnieniu warunków, o których mowa w art. 89 ust. 2, podatnik może dokonać korekty należnego podatku. Wraz z deklaracją podatkową, w której dokonuje tej korekty, podatnik jest obowiązany zawiadomić o niej właściwy dla siebie urząd skarbowy z wyszczególnieniem kwot korekty należnego podatku.

Ponadto w ciągu siedmiu dni od dnia dokonania korekty podatku należnego obowiązany jest również zawiadomić dłużnika o tej czynności, zaś kopię zawiadomienia dłużnika przesłać do właściwego dla podatnika urzędu skarbowego.

¹⁷ W. Markowski, *ABC small business'u*, Marcus, Łódź 2009, s. 280–282.

¹⁸ M. Beldzikowski, *Ulga jest nawet wtedy, gdy dłużnik nie odbiera listu*, „Rzeczpospolita”, www.rp.pl 3 II 2010.

Podatnicy nie mogą korzystać z ulgi na tzw. złe długi, jeżeli pomiędzy wierzycielem a dłużnikiem istnieją powiązania, o których mowa w art. 32 ust. 2–4 ustawy o VAT, czyli jeśli podmioty te są ze sobą powiązane rodzinnie albo kapitałowo.

4.2. Obowiązek korekty podatku od towarów i usług przez dłużnika

Stosownie do przepisów art. 89b ustawy o podatku VAT dłużnik, który otrzymał zawiadomienie o zamiarze skorygowania przez wierzyciela podatku należnego, a mimo to nie uregulował należności w terminie 14 dni od dnia otrzymania tego zawiadomienia, jest obowiązany do odpowiedniego pomniejszenia naliczonego podatku podlegającego odliczeniu lub – w przypadku jego braku – do odpowiedniego powiększenia kwoty podatku należnego o kwotę podatku wynikającą z nieuregulowanych faktur poprzez korektę deklaracji za okres, w którym dokonał odliczenia. Skorzystanie przez wierzyciela z ulgi za „złe długi” powoduje powstanie zaległości podatkowych u dłużnika i konieczność zapłacenia odsetek od należności¹⁹. Skutki tego rodzaju decyzji przedsiębiorcy mogą zatem naruszyć relacje z kontrahentem.

Jeżeli natomiast dłużnik ureguje należność po dokonaniu korekty, to powtórnie nabywa prawo do zwiększenia kwoty podatku naliczonego w rozliczeniu za okres, w którym należność uregulowano, o kwotę podatku, która dotyczy transakcji. W przypadku częściowego urugulowania należności podatek naliczony może zostać zwiększony w odniesieniu do tej części.

4.3. Rozliczenie kasowe „małych podatników”

Dla pewnej kategorii podatników jednym ze sposobów uniknięcia konieczności regulowania zobowiązań podatkowych od należności, których jeszcze faktycznie nie otrzymali, może być podjęcie decyzji przyjęcia statusu „małego podatnika”. W tym miejscu podkreślenia wymaga fakt, że dla potrzeb podatku od towarów i usług pojęcie „mały podatnik” zostało specjalnie zdefiniowane w ustawie o VAT.

Małym podatnikiem w rozumieniu art. 2 pkt. 25 ustawy o VAT jest podatnik podatku od towarów i usług:

- u którego wartość sprzedaży (wraz z kwotą podatku) nie przekroczyła w poprzednim roku podatkowym wyrażonej w złotych kwoty odpowiadającej równowartości 1 200 000 euro,
- prowadzący przedsiębiorstwo maklerskie, zarządzający funduszami inwestycyjnymi, będący agentem, zleceniobiorcą lub inną osobą świadczącą usługi o podobnym charakterze, z wyjątkiem komisu – jeżeli kwota prowizji lub innych postaci wynagrodzenia za wykonane usługi (wraz z kwotą podatku) nie przekroczyła w poprzednim roku podatkowym wyrażonej w złotych kwoty odpowiadającej równowartości 45 000 euro.

Przeliczenia kwot wyrażonych w euro dokonuje się według średniego kursu euro, ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski na pierwszy dzień roboczy października poprzedniego roku podatkowego, w zaokrągleniu do 1000 zł.

Zgodnie z art. 21 ust 1 ustawy o VAT mały podatnik może wybrać metodę rozliczeń polegającą na tym, że obowiązek podatkowy powstaje z dniem uregulowania całości lub części należności (metoda kasowa), nie później niż dziewięćdziesiątego dnia od daty wydania towaru lub wykonania usługi. Dla skutecznego skorzystania z metody kasowej mały podatnik musi wcześniej złożyć pisemne zawiadomienie. Składa się je do naczelnika urzędu

¹⁹ T. Król, *Podatek z niezapłaconej faktury odzyskasz, korzystając z ulgi na złe długi*, „Rzeczpospolita” 2009/221.

skarbowego w terminie do końca miesiąca poprzedzającego okres, za który wybrana metoda będzie stosowana.

Z metody kasowej można też dobrowolnie zrezygnować, ale najwcześniej po 12 miesiącach. Rezygnacja podatnika, tak jak wybór tej metody rozliczenia, wymaga wcześniejszego pisemnego zawiadomienia. Składa się je także do naczelnika urzędu skarbowego do końca kwartału, w którym stosowano metodę kasową.

5. ZAKOŃCZENIE

Oprócz pozytywnych efektów powszechnie stosowanego w obrocie gospodarczym kredytu kupieckiego w praktyce odczuwalne są też jego negatywne skutki, których przejawem jest utrata płynności finansowej. Ta z kolei determinuje możliwości przedsiębiorstwa do regulowania zobowiązań tak w stosunku do pozostałych kontrahentów, do pracowników, jak i do fiskusa.

Zaprezentowane w opracowaniu regulacje prawne dotyczące redukcji zobowiązań z tytułu podatku od towarów i usług uwidoczniły możliwości poprawy sytuacji finansowej przedsiębiorstw oczekujących na należności.

Jednak warunki, które muszą spełnić przedsiębiorcy by móc z nich skorzystać wydają się ciągle wygórowane. Wierzyciel bowiem musi samodzielnie ustalić, czy jego dłużnik w dalszym ciągu jest czynnym przedsiębiorcą, a następnie na własny koszt poinformować dłużnika o zamiarze skorygowania podatku, po czym w dalszej kolejności o fakcie złożenia korekty zobowiązania podatkowego w Urzędzie Skarbowym.

Częstokroć niesolidny dłużnik może podejmować działania, by wydłużyć proces spełniania przez wierzyciela warunków do skorzystania z ulgi. A im dłużej będzie trwał ten proces, przez tym dłuższy czas dłużnik zachowa prawo do odliczenia podatku naliczonego od zakupu, za który nie zapłacił.

Wskazane okoliczności przyczyniają się do tego, że przedsiębiorcy tylko w sporadycznych przypadkach decydują się na rozpoczęcie procedury skorzystania z ulgi na „złe długi”. Przepisom prawa warunkującym możliwość skorzystania z tejże ulgi nadano taki właśnie kształt po to, by zwolnić organ podatkowy z obowiązku monitorowania płatności pomiędzy podmiotami gospodarczymi. Idea, która przyświecała ustawodawcy przy tworzeniu tego przepisu, była słuszna, bowiem organ podatkowy, jeżeli nie jest to konieczne, nie powinien ustalać, kto i komu, ile i dlaczego nie zapłacił.

Przepisy podatkowe poza interesem organu podatkowego powinny jednak uwzględniać także interes podatników. W tym przypadku można sądzić, że bardziej uwzględniają interes podatnika-dłużnika niż interes podatnika-wierzyciela. Na wierzyciela bowiem spoczywają wszystkie obowiązki związane z procesem korekty podatku z przyczyn leżących po stronie kontrahenta – dłużnika.

Przytoczone w opracowaniu przepisy adresowane do tzw. małych podatników są także cennym posunięciem ze strony państwa. Dzięki nim wielu przedsiębiorców może ustrzec się przed negatywnymi konsekwencjami współpracy z niesolidnym partnerem, który ze względu na dominującą pozycję często wymusza na swych kontrahentach kredytowanie bez odsetek. Przepisy podatkowe rozwiązują problem „złych długów” w działalności gospodarczej tylko częściowo, ponieważ problem ten jest bardziej złożony.

Powyższe rozważania prowadzą do wniosku, że najlepiej wcześniej podejmować działania zapobiegawcze poprzez zastosowanie obiektywnych kryteriów oceny kontrahentów w odniesieniu do ryzyka handlowego.

Podjęta problematyka ujawnia także zależność możliwości kontynuowania oraz rozwoju działalności przedsiębiorstwa od skłonności wierzycieli do udzielenia mu kredytów oraz do ich odnawiania²⁰.

LITERATURA:

- [1] Bekas-Nowak, M., *Windykacja należności w praktyce*, Lexis Nexis, Warszawa 2008
- [2] Bełdzikowski, M., *Ulga jest nawet wtedy, gdy dłużnik nie odbiera listu*, „Rzeczpospolita”, www.rp.pl 3 II 2010
- [3] Bień, W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2008
- [4] Folga, J., *Kredyt kupiecki jako źródło kapitału finansujące bieżącą działalność przedsiębiorstw z branż charakteryzujących się sprzedażą sezonową*, [w:] *Dylematy kształtowania struktury kapitału w przedsiębiorstwie*, red. J. Ostaszewski, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2009
- [5] Gudkova, S., *Rozwój małych przedsiębiorstw. Wiedza, sieci osobistych powiązań, proces uczenia się*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008
- [6] Karpacz, J., *Zasoby finansowe a elastyczność średniego przedsiębiorstwa – w świetle wyników badań opartych na studium przypadku*, [w:] *Dylematy kształtowania struktury kapitału w przedsiębiorstwie*, red. J. Ostaszewski, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2009
- [7] Krajowy Rejestr Długów, „Kompleksowy Raport o Długach” 2009/6
- [8] Król, T., *Podatek z niezapłaconej faktury odzyskasz, korzystając z ulgi na złe długi*, „Rzeczpospolita” 2009/221
- [9] Krupski, R., *Metody zarządzania przedsiębiorstwem w przestrzeni marketingowej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2004
- [10] *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szkice o współczesnej przedsiębiorczości*, red. T. Łuczka, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2007
- [11] Markowski, W., *ABC small business'u*, Marcus, Łódź 2009
- [12] Olchowicz, I., *Rachunkowość podatkowa*, Difin, Warszawa 2009
- [13] Piasecka-Sobkiewicz, M., *Ustanawiając zastaw rejestrowy, przedsiębiorca zabezpiecza swoje roszczenia na majątku kontrahenta*, „Gazeta Prawna” 197 [2573] (2009), dodatek „Moja Firma”
- [14] Sokołowski, J., *Zarządzanie przez podatki*, PWN, Warszawa 1995
- [15] „Ustawa z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług” (DzU nr 54 poz. 535 ze zmianami)

THE NEGATIVE FINANCIAL CONSEQUENCES OF COOPERATION WITH UNRELIABLE CUSTOMERS

The purpose of this paper is the identification of negative consequences of cooperation with unreliable customers and the methods of reducing this phenomenon. The article contains some information about the possibility how to reduce obligations. An economic situation of an enterprise is influenced by entrepreneurs' decision of reducing tax liabilities in VAT. Although, the way how to use circumstances created by the legislator still takes much time. Moreover, conditions that should be met by entrepreneurs to take advantage of them, seem to be excessive.

²⁰ W. Bień, *Zarządzanie...*, s. 18.