

**Tomasz CICIRKO<sup>1</sup>**

## **MOŻLIWOŚCI OGRANICZANIA ZATORÓW PŁATNICZYCH POPRZECZ SYSTEM PODATKOWY**

Artykuł jest próbą wskazania możliwości wykorzystania zmian w zasadach naliczania podatku dochodowego do systemowego niwelowania zatorów płatniczych. Artykuł przedstawia wyniki badań, które dotyczą wprowadzenia kasowej podstawy opodatkowania przedsiębiorstw w Polsce. Badania przeprowadzono na populacji prawie 11.000 podmiotów nienotowanych na GPW.

### **1. WPROWADZENIE**

W medycynie zator rozumiany jest jako nagłe zamknięcie światła naczynia tętniczego przez czop w postaci zakrzepiny i doprowadzić może do zawału, a nawet śmierci. W naukach przyrodniczych występuje zator lodowy, czyli zjawisko wypełnienia koryta rzeki krą powodujące zmniejszenie bądź zablokowanie jego przekroju i skutkujące spiętrzeniem wody prowadzącym do powodzi. W ekonomii zaś występują zatory płatnicze, rozumiane jako kumulacja zadłużeń i ich przechodzenie na kolejnych powiązanych ze sobą kontrahentów. Wszystkie wymienione zatory mają negatywny wydźwięk i nie są objawem zdrowego i poprawnie funkcjonującego organizmu czy gospodarki. Należy zapobiegać i skutecznie zwalczać zatory pieniężne, które dodatkowo przyczyniają się do przyduszania spowolnionej gospodarki polskiej.

Niniejsze opracowanie jest jedynie próbą wskazania możliwości wykorzystania zmian w zasadach naliczania podatku dochodowego do systemowego niwelowania zatorów płatniczych.

### **2. PRZYZYNY I SKUTKI ZATORÓW PŁATNICZYCH W POLSCE**

Zatory płatnicze powstają, gdy przedsiębiorstwa zaczynają wykazywać brak płynności finansowej. Sytuacja taka może być skutkiem błędnych decyzji biznesowych w przedsiębiorstwie, które zaczyna opóźniać lub w ogóle nie regulować płatności z tytułu faktur od dostawców. Dezorganizuje to w konsekwencji rozliczenia płatnicze dostawców, którzy z przedsiębiorstw dobrze prosperujących stają się podmiotami o pogarszającej się płynności finansowej i sami zaprzestają regulowania zobowiązań. Zator wywołany przez jeden podmiot nie powinien mieć istotnego przełożenia na kondycję całej gospodarki. O wiele bardziej niebezpieczne jest jednak, gdy powstawanie zatorów płatniczych powoduje pogarszającą się sytuację gospodarczą, wywołana recesją czy kryzysem.

Naturalnym wydaje się, że usunięcie zatorów płatniczych polegać powinno na wyeliminowaniu pierwotnych przyczyn, które spowodowały ich powstanie. Brak płatności uruchomić powinien mechanizm egzekucji długu, zakończony nawet odzyskaniem go z majątku kontrahenta. Następstwem przymusowej egzekucji należności może być upadłość i likwi-

---

<sup>1</sup> Dr Tomasz Cicirko, Katedra Finansów, Kolegium Zarządzania i Finansów, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.

dacja dłużników. Pamiętać jednak należy, że część niespłaconych należności nie jest wynikiem braku płynności, lecz nieuczciwej działalności kontrahentów, narastającej w sytuacjach kryzysowych.

Na podstawie raportu DunTrade stwierdzić można, że w listopadzie 2008 r. ze swoich zobowiązań płatniczych wobec branży budowlanej nie wywiązało się 2739 przedsiębiorców, z czego 92% stanowiły firmy zatrudniające poniżej 249 pracowników. W listopadzie 2009 r. odnotowano wzrost liczby dłużników opóźniających płatności do 4941, z czego aż 94% to firmy z sektora MŚP. Niewiele lepsza sytuacja występuje w branży producentów i dystrybutorów rur, urządzeń sanitarnych i osprzętu hydraulicznego. W porównaniu z listopadem roku 2008 odnotowano wzrost przeterminowanych płatności o ponad 25%, z czego główną część stanowią właśnie należności firm małych i średnich. Problem zatorów płatniczych nie dotyczy jednak tylko branży budowlanej. Opóźnienia płatności zauważalne są również w branży agrochemicznej, spożywczej, metalurgicznej czy RTV<sup>2</sup>.

Z raportu Biura Informacji Gospodarczej SA (BIG) „Barometr bezpieczeństwa gospodarczego – styczeń 2010” wynika, że:

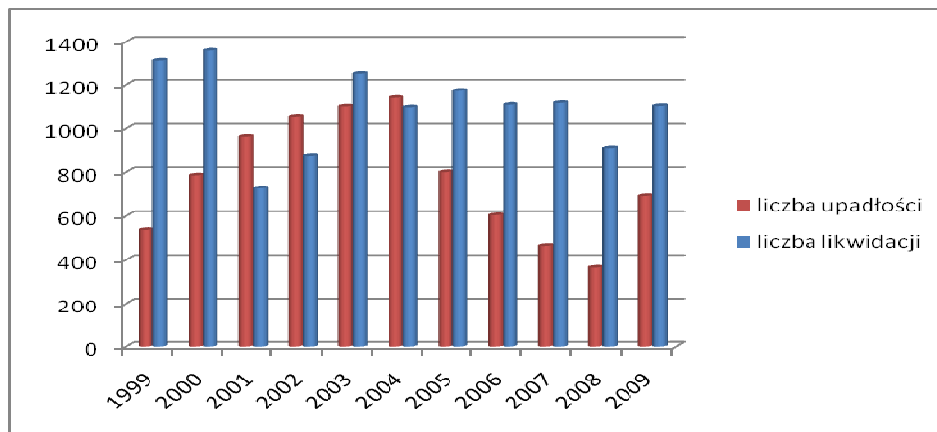
- Ponad połowa przedstawicieli firm (53%) uważa, że obecne regulacje prawne nie pozwalają na sprawne odzyskiwanie zaległych należności.
- Niemal co trzeci badany (29%) uznał obecny stan prawny za raczej umożliwiający odzyskiwanie długów. Obecne regulacje prawne dotyczące odzyskiwania należności najgorzej oceniają przedstawiciele dostawców usług finansowych – aż 60% badanych odniosło się do nich raczej lub zdecydowanie negatywnie. W tej grupie firm występuje również najniższy poziom zadowolenia z obecnych możliwości prawnych – jedynie 21% oceniło je raczej pozytywnie.
- Co trzeci z badanych przedstawicieli firm (33%) uważa, że problemy z egzekwowaniem należności raczej lub zdecydowanie uniemożliwiają rozwój jego firmy. Przeciwnego zdania jest ponad połowa badanych (52%), a 14% respondentów nie ma wyrobionego zdania na ten temat.
- Wśród dostawców usług finansowych odnotowano największy odsetek osób (40%) wskazujących zagrożenie dla rozwoju firmy ze względu na problemy z odzyskiwaniem długów. W tej grupie jedynie 13% badanych uznało, że trudności z egzekwowaniem zaległych należności zdecydowanie nie wpływają na rozwój firmy. Należy podkreślić, że przedstawiciele tego sektora firm, uznali w największym stopniu obecny stan prawny za niesprzyjający egzekwowaniu długów. Na podstawie tych danych można przypuszczać, że dostawcy usług finansowych mogliby dynamiczniej się rozwijać, gdyby stan prawny został zmieniony.

Według raportu Dun & Bradstreet od początku roku 2009 w sądach gospodarczych odnotowano prawie 700 upadłości. Równie niepokojąco przedstawia się sytuacja firm postawionych w stan likwidacji. W 2009 r. w sądach gospodarczych zarejestrowano ponad 1100 otwartych procesów likwidacyjnych polskich firm. Tym samym ok. 1800 polskich przedsiębiorstw zostało postawionych w stan likwidacji i upadłości. W porównaniu z rokiem poprzednim stanowi to wzrost o 520 zdarzeń<sup>3</sup>.

Z programu monitorowania przeterminowanych płatności DunTrade wynika również, że przyczyną upadku 90% firm sektora MŚP są właśnie nieuregulowane na czas zobowiązania płatnicze względem kontrahenta.

<sup>2</sup> T. Starzyk, *Zatory płatnicze przyczyną zawału polskich firm*, „Gazeta Finansowa” 8 I 2010.

<sup>3</sup> *Ibidem*.



Wykres 1. Poziom upadłości i likwidacji przedsiębiorstw w Polsce w latach 1999–2009

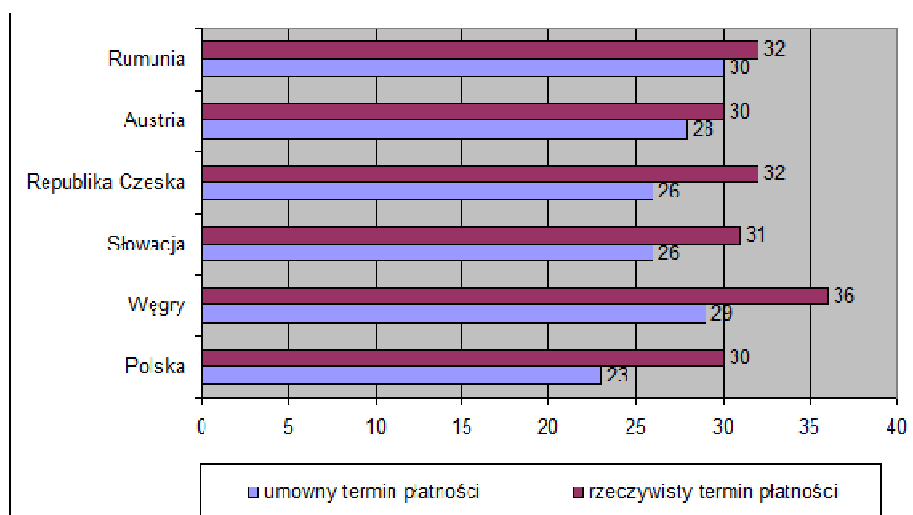
Źródło: opracowanie własne na podstawie T. Starzyk, *Zatory płatnicze przyczyną zawatu polskich firm*, „Gazeta Finansowa” 8 I 2010.

Wspomniany raport BIG-u zawiera także dane dotyczące odczuwania obecnego kryzysu przez polskie przedsiębiorstwa. Przedstawiciele firm są podzieleni w ocenie wpływu kryzysu na prowadzoną przez nich działalność. Ponad połowa badanych (55%) deklaruje, że firma odczuwa negatywne skutki kryzysu. Z kolei dla 38% ankietowanych obecna sytuacja gospodarcza nie przyniosła żadnych zmian. Co ciekawe, dla 6% badanych kryzys przyniósł pozytywne skutki i zwiększył ilość zamówień. Według deklaracji kryzys najdotkliwiej odczuwają przedsiębiorcy indywidualni. Aż 67% przyznaje, że odczuwa jego negatywne skutki. Jednocześnie zaledwie co trzeci uważa, że kryzys nie wpłynął na działalność jego firmy. Sytuacja najlepiej wygląda w grupie dostawców usług masowych – ponad połowa badanych (51%) deklaruje, że kryzys nie wpłynął na sytuację firmy. Jest to jedyna grupa, w której liczba przedstawicieli firm nieodczuwających efektów kryzysu jest większa niż tych, których dotknęły jego negatywne skutki. Na uwagę zasługuje fakt, że spośród badanych reprezentujących sektor finansowy 13% przyznaje, że w ich przypadku efekty kryzysu są pozytywne. W tej grupie przeważają firmy zajmujące się wykupywaniem długów, faktoringiem oraz usługami leasingowymi.

Ciekawych wniosków na temat regulowania należności w Polsce na tle wybranych krajów europejskich dostarcza prowadzone cyklicznie badanie w ramach projektu „Atradius Payment Practices Barometer”<sup>4</sup>. Najnowsze badanie, opublikowane w maju 2008 r., obejmuje zasadniczo sześć krajów UE, tj. Austrię, Polskę, Republikę Czeską, Węgry, Rumunię i Słowację, i zostało przeprowadzone na próbie 1200 przedsiębiorstw (po ok. 200 z każdego kraju). Wśród badanych krajów Polskę wyróżnia stosunkowo krótki okres, na jaki ustalany jest termin zapłaty za dostarczone towary czy wykonane usługi<sup>5</sup>. W Polsce wynosi on przeciętnie 23 dni, podczas gdy w pozostałych krajach waha się od 26 do 30 dni (wykres poniżej).

<sup>4</sup> <http://global.atradius.com/creditmanagementknowledge/publications/paymentpracticesbarometer.html> (18 III 2009).

<sup>5</sup> Dotyczy to przedsiębiorców prowadzących działalność na terenie danego kraju.



Wykres 2. Przeciętny okres, na jaki udzielany jest kredyt kupiecki oraz rzeczywisty czas regulowania należności w wybranych krajach europejskich (w dniach)

Źródło: <http://global.atradius.com/creditmanagementknowledge/publications/paymentpracticesbarometer.html> (18 III 2009).

Jednak gdy wziąć pod uwagę fakt, iż przedsiębiorcy w Polsce płacą z przeciętnie siedmiodniowym opóźnieniem w stosunku do umownego terminu płatności, to rzeczywisty przeciętny okres kredytowania wynosi w Polsce 30 dni i nie odbiega w sposób zasadniczy od analogicznego okresu w pozostałych badanych krajach (z wyjątkiem Węgry, gdzie przeciętny rzeczywisty okres kredytowania, po uwzględnieniu siedmiodniowej luki pomiędzy terminem umownym a rzeczywistą zapłatą, wynosi 36 dni).

Należy postawić w tym miejscu pytanie, czy w Polsce podejmowano jakiegokolwiek próby walki z zatorami płatniczymi. Odpowiedź jest twierdząca, jednakże próby takie nie przyniosły żadnych rezultatów. Przykładem może być uchwalona przez Sejm we wrześniu 2001 r. ustawa o terminach zapłaty w obrocie gospodarczym<sup>6</sup>, którą zastąpiła ustawa z 12 czerwca 2003 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych. Jednym z założeń wprowadzenia ustawy o terminach zapłaty w obrocie gospodarczym, a później w transakcjach handlowych była potrzeba przeciwdziałania praktykom wykorzystywania kredytu kupieckiego do finansowania swojej działalności przez przedsiębiorców, którzy poprzez niewywiązywanie się ze swoich zobowiązań lub zastrzeganie odległych terminów płatności wykorzystywali własną przewagę gospodarczą nad kontrahentem. Ustawa określiła uprawnienia wierzyciela i obowiązki dłużnika w związku z terminami zapłaty w transakcjach handlowych. Ustalono w niej m.in. zasady naliczania odsetek wynikających z transakcji zawieranych w związku z działalnością gospodarczą lub zawodową stron. Dla przedsiębiorców jest to regulacja szczególnie w stosunku do przepisów kodeksu cywilnego i w związku z tym kwestie w niej uregulowane mają pierwszeństwo przed przepisami

<sup>6</sup> DzU nr 129, poz. 1443, ze zm.

kodeksu cywilnego. Ustawa ta miała między innymi zapobiegać powstawaniu zatorów płatniczych, lecz niestety nie spełnia swojej roli.

W opinii autora instrumentem pomocnym przy rozwiązaniu kwestii zatorów płatniczych może być odpowiednio skonstruowany system podatkowy.

### 3. KONCEPCJA KASOWEJ PODSTAWY OPODATKOWANIA

Klasyczna definicja podstawy podatku *cash flows* została sformułowana w 1948 r. przez E. Browna; oddziela wpływy i wydatki z transakcji realnych od wpływów i wydatków pochodzących z transakcji finansowych. Brown oblicza podstawę opodatkowania w oparciu o strumienie pieniężne płynące z transakcji realnych. Dlatego też ten wariant podatku *cash flows* nazywany jest w literaturze fachowej jako *R-base tax* (ang. R – real items)<sup>7</sup>. Podstawą opodatkowania *R-base tax* jest saldo wynikające z różnicy pomiędzy wpływami ze sprzedaży realnie wytworzonych dóbr, usług i części realnego majątku oraz wszelkimi wydatkami niezależnie od tego, czy są one pokrywane ze środków własnych czy zewnętrznych. Jeżeli saldo to byłoby ujemne, wówczas różnica podlegałaby natychmiastowemu zwrotowi przez urząd skarbowy. Taka konstrukcja podatku *cash flows* czyni go całkowicie neutralnym pod względem decyzji inwestycyjnych oraz źródeł finansowania inwestycji. Polega ona na tym, że każdy wydatek inwestycyjny jest jak gdyby finansowany poprzez zmniejszenie podatku i tym samym obciąża urząd skarbowy. Jeżeli zaś te wydatki przewyższają w danym okresie wpływy, to tak powstała strata jest przez urząd skarbowy natychmiast wyrównywana<sup>8</sup>.

Charakterystyczną cechą podatku od płynności (*cash flows*) jest ochrona wydatków inwestycyjnych przed opodatkowaniem. Jest to koncepcja zasadniczo różna od stosowanej aktualnie przy wykorzystaniu systemu podatkowego opartego na podatku dochodowym od osób prawnych. Dzięki nieopodatkowaniu wydatków inwestycyjnych zachowana zostaje w przedsiębiorstwie neutralność względem decyzji bieżących oraz dotyczących przyszłych okresów. Spowodowane jest to konstrukcją podatku *cash flows*, która zakłada zupełnie inny sposób obliczania podstawy opodatkowania niż w przypadku obecnie obowiązującego podatku dochodowego nakładanego na zysk firmy.

Ogólna definicja podatku *cash flows* przyjmuje, że podstawą opodatkowania jest różnica pomiędzy pieniężnymi wpływami i wydatkami danego okresu. Zasadnicza różnica pomiędzy tak określoną podstawą opodatkowania a dochodem (wymiar memoriałowy) polega na tym, że w podstawie podatku *cash flows* nie uwzględnia się przychodów (generujących należności) i kosztów (generujących zobowiązania) – czyli zdarzeń, które w danym okresie nie skutkują strumieniami pieniężnymi. Całkowita kwota nakładów inwestycyjnych jest natomiast po stronie wydatków. W ten sposób konstrukcja podatku *cash flows* wyłącza wydatki inwestycyjne z opodatkowania i jest bardzo podobna do konstrukcji dochodu, w której po stronie kosztów występowałaby jednorazowa i natychmiastowa amortyzacja środków trwałych<sup>9</sup>.

<sup>7</sup> E.C. Brown, *Business-Income Taxation and Investment Incentives*, [w:] *Income, Employment and Public Policy: Essays in Honor of Alvin H. Hansen*, red. L.A. Metzler, New York 1948, s. 300–314 – za F. Grądałski, *System podatkowy w świetle teorii optymalnego opodatkowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006, s. 224.

<sup>8</sup> F. Grądałski, *op. cit.*, s. 224–225.

<sup>9</sup> Problemy tworzą się w momencie liczbowej konkretyzacji samej podstawy opodatkowania. Dyskusyjne jest, w jaki sposób i czy w ogóle ujmować wpływy z zewnętrznych źródeł zasilania oraz jak traktować wydatki bieżące i inwestycyjne finansowane z tych źródeł. Innym problemem jest kwestia ujęcia w podstawie opodatkowania dochodów z transakcji finansowych. F. Grądałski, *op. cit.*, s. 224.

Taka konstrukcja podatku *cash flows* w odniesieniu do firm i ich właścicieli spełnia wymogi systemu zorientowanego na opodatkowanie bieżącej konsumpcji, gdyż chroni oszczędności i inwestycje przed opodatkowaniem. Kapitały własne i obce w firmie będą opodatkowane wówczas, kiedy wypłaty na rzecz właścicieli nie zostaną zainwestowane, lecz przeznaczone na konsumpcję. Gdyby zostały zainwestowane, stają się wydatkiem inwestycyjnym w firmie i jednocześnie pomniejszają podstawę podatku *cash flows*. Podstawowe zalety podatku *cash flows* są następujące:

- podatek *cash flows* nie zniekształca w firmie decyzji pomiędzy konsumpcją bieżącą i przyszłą, ponieważ koszt inwestycji powiększony o koszt obsługi kredytu inwestycyjnego pomniejsza podstawę opodatkowania,
- w przypadku *cash flows* znika problem okresowej klasyfikacji udziału środków trwałych w kształtowaniu kosztów i tym samym zysku w firmie. Plany amortyzacyjne stają się zbędne, co obniża koszty wymiaru i poboru podatków oraz redukuje koszty płacenia podatków przez firmy.
- podatek *cash flows* jest neutralny pod względem źródeł finansowania inwestycji. Inwestycje finansowane ze środków własnych i zewnętrznych są jednakowo ujmowane podatkowo. Rozszerza to zakres potencjalnych możliwości finansowania potrzeb rozwojowych w przedsiębiorstwie.
- jeżeli podatek *cash flows* stałby się podatkiem powszechnym, wówczas wybór formy prawnej przedsiębiorstwa nie miałby żadnego znaczenia z punktu widzenia zobowiązań podatkowych. Podatek *cash flows* jest również neutralny wobec prawnej i organizacyjnej formy przedsiębiorstwa, co znacznie obniżyłoby koszty ponoszone przez przedsiębiorców dla rozpoczęcia działalności gospodarczej<sup>10</sup>.

Rozwiązanie dotyczące wydatków inwestycyjnych wywołuje jednak dwa niekorzystne efekty. Po pierwsze, istnieje bardzo duże prawdopodobieństwo, że w momencie wprowadzenia wspomnianych zasad opodatkowania zachwiane mogłyby zostać wpływy do budżetu zwłaszcza w pierwszych okresach funkcjonowania takiego systemu (istnieje wysokie ryzyko, że zostałyby istotnie zmniejszone). Możliwość pomniejszania podstawy opodatkowania o pełne wydatki inwestycyjne na zakup wartości niematerialnych i prawnych lub środków trwałych (a także wydatki na ulepszenie istniejących środków trwałych) zapewne zostałaby wykorzystana przez podatników. Skutkować mogłoby to wykazywaniem ujemnych przepływów pieniężnych, a w konsekwencji niepłaceniem podatku. Po drugie, system amortyzacji (kosztów uzyskania przychodów) wykorzystywany może być do funkcji stymulowania gospodarki, czyli nakierowywania wydatków na określone dobra inwestycyjne.

W odniesieniu do kwestii niepomniejszania podstawy opodatkowania o wydatki wynikające z kosztów obsługi źródeł finansowania, należy wskazać, iż rozwiązanie to ma jedną podstawową wadę. Obecnie występujące możliwości finansowania działalności przedsiębiorstwa lub zakupu określonych aktywów wykorzystują efekt tarczy podatkowej. Wyeliminowanie tegoż efektu mogłoby mieć niekorzystne konsekwencje, tzn. niektóre źródła finansowania (np. leasing) stałyby się zbyt kosztowne, co groziłoby nawet upadłością firm oferujących tego typu usługi.

W oparciu o zaprezentowaną ideę podatku *cash flows* powstała autorska koncepcja kasowego opodatkowania dochodów. Istota tego rozwiązania sprowadza się w istocie do przejścia z poziomu dochodu do opodatkowania podatkiem dochodowym na poziom kaso-

---

<sup>10</sup> F. Grądański, *op. cit.*, s. 226.

wego (pieniężnego) dochodu do opodatkowania. W odniesieniu do przedstawionej powyżej koncepcji podatku *cash flows* główne różnice są następujące:

- opodatkowaniu podlegać będzie dochód do opodatkowania (ustalony w myśl ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych), jednak wszystkie osiągnięte przychody i poniesione koszty muszą mieć wymiar kasowy, a nie memoriałowy – jest to podstawowa różnica w porównaniu z aktualnymi zasadami opodatkowania,
- wydatki na zakup wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych nie będą wpływały w pełni i jednorazowo na obniżenie podstawy opodatkowania (tak jak w idei podatku *cash flows*), lecz podlegać będą rozliczaniu w czasie na zasadach identycznych i zgodnych z obowiązującymi aktualnie rozwiązaniami amortyzacyjnymi (np. wydatek na nabycie, wytworzenie itp. środka trwałego, dla którego przypisana jest stawka amortyzacyjna w wysokości 20%, podlegałyby rozliczaniu przez okres pięciu lat – liniowo – lub rozliczany byłby w krótszym okresie zgodnie z obowiązującą w podatku dochodowym degresywną metodą amortyzacji) – wydatki na ulepszenie środków trwałych obniżałyby podstawę opodatkowania w sposób identyczny, jak to ma miejsce w przypadku poniesionych kosztów ulepszeń, jednak pomniejszeń można by dokonywać nie wcześniej niż po wydatkowaniu pieniędzy, co stanowiłoby dopiero podstawę do zmiany wartości początkowej środka trwałego.

Wprowadzenie kasowej podstawy opodatkowania stawia warunek przed przedsiębiorstwem, które chce zaliczyć do kosztów uzyskania przychodów nabyte usługi, zakupione materiały, towary itp. Nie wystarczy już samo posiadanie faktury zakupu, konieczne jest posiadanie opłaconej faktury. Innymi słowy, jeżeli firma sprzedała towary, za które nie zapłaciła, nie może zaliczyć wartości sprzedanych towarów do kosztów pomniejszających pieniężne przychody ze sprzedaży. Analogicznie w przypadku braku zapłaty od odbiorcy nie będzie powstawało zobowiązanie podatkowe.

Wskazać w tym miejscu należy, że polskie rozwiązania podatkowe w pewnej części wskazują na opodatkowanie dochodów jako różnicy pomiędzy pieniężnymi przychodami i kosztami. Przy określaniu momentu powstania przychodów jako ogólną zasadę przyjęto, że przychód należny będzie powstawał w dniu wydania rzeczy, zbycia prawa majątkowego lub wykonania usługi, w tym częściowego wykonania usługi, nie później niż w dniu wystawienia faktury albo uregulowania należności.

W przypadku usługi rozliczanej w okresach rozliczeniowych przychód powstaje w ostatnim dniu okresu rozliczeniowego określonego w umowie lub fakturze (nie rzadziej niż raz w roku). Rozwiązanie to jest również stosowane do ustalania daty powstania przychodów z tytułu dostawy energii elektrycznej, ciepłej i gazu przewodowego. W odniesieniu do przychodów, dla których nie mają zastosowania powyższe rozwiązania, przepisy podatkowe wskazują, iż datą ich powstania jest dzień otrzymania zapłaty.

Wprowadzenie kasowej podstawy opodatkowania może zostać również wykorzystane na potrzeby podatku od towarów i usług. Jeżeli nie została dokonana zapłata za fakturę zakupu, nie istnieje możliwość odliczenia podatku VAT.

Nic tak skutecznie nie zmobilizuje przedsiębiorstwa do działania, w tym przypadku do uregulowania długu, jak możliwość zapłaty mniejszego podatku, czy to dochodowego, czy VAT.

To na pozór proste rozwiązanie powinno przyczynić się do terminowego regulowania zobowiązań, ale i nie tylko. W opinii autora pozwoli ono również na usunięcie części wad opodatkowania podatkiem dochodowym.

Analizując polskie zasady opodatkowania podatkiem dochodowym osób prawnych w kontekście zasad podatkowych Adama Smitha i Adolfa Wagnera, wskazać można na następujące rozbieżności pomiędzy teorią a praktyką:

1. Złamanie zasady dogodności, która postuluje, aby podatki były pobierane w najbardziej dogodnym dla podatników czasie i najbardziej dogodnej dla nich formie – w myśl aktualnie obowiązujących przepisów podatek musi być zapłacony niezależnie od tego, czy przedsiębiorstwo otrzyma zapłatę za dostarczony towar lub wykonaną usługę, czy też nie. Podatek płaci się bowiem od wysokości dochodu podatkowego, rozumianego jako różnica pomiędzy przychodami a kosztami ich uzyskania. Przyjęcie dochodu jako podstawy opodatkowania powoduje, że możliwa jest sytuacja, że przedsiębiorstwo będzie zobligowane do płacenia podatku nawet wówczas, gdy jego działalność nie generuje dodatnich przepływów pieniężnych.
2. Złamanie zasady równości, która zakłada, że wszyscy podatnicy uzyskujący taki sam dochód powinni być tak samo traktowani, bez żadnych przywilejów. Zasada ta nie jest przestrzegana na przykład z powodu:
  - stosowania ulg i zwolnień podatkowych (np. obowiązujące aktualnie przywileje z tytułu lokalizacji przedsiębiorstwa na terenie jednej z 14 specjalnych stref ekonomicznych, które stawiają w uprzywilejowanej pozycji podmioty prowadzące tam działalność gospodarczą),
  - możliwości dokonywania jednorazowych odpisów amortyzacyjnych tylko przez małych podatników oraz tych, którzy w roku podatkowym rozpoczęli działalność gospodarczą,
  - nieobjęcia podatkiem dochodowym rolników.
3. Złamanie zasady taniości, która mówi o potrzebie utrzymania jak najniższych kosztów poboru podatku – szacuje się, że koszt związany z poborem podatków dochodowych w Polsce sięga blisko 30% wpływów z tego tytułu (dla porównania ogólne koszty fiskalizmu są szacowane na poziomie 13% wpływów podatkowych)<sup>11</sup>.
4. Złamanie zasady ekonomicznej, która postuluje, by w wyniku ciężarów podatkowych nie był naruszany majątek podatnika (podatek winien być pokrywany z bieżących dochodów – wpływów). Różnica pomiędzy memoriałowym a kasowym ujęciem podstawy opodatkowania może doprowadzić do sytuacji, że pomimo wykazywania dochodu (memoriałowego) do opodatkowania jednostka może mieć problemy z wywiązaniem się z zobowiązań podatkowych z uwagi na brak środków pieniężnych. Przykładem jest sytuacja, w której odbiorcy nie regulują terminowo swoich wierzytelności, co przekłada się na pogorszenie płynności sprzedawcy.

Przeprowadzone badania w zakresie autorskiego podejścia do kasowej podstawy opodatkowania<sup>12</sup> wskazują, że zmiana podstawy opodatkowania z memoriałowej na kasową nie

<sup>11</sup> F. Grądzki, *op. cit.*, s. 219.

<sup>12</sup> Badania statutowe pod kierunkiem naukowym dr. Tomasza Cicirki „System podatkowy a płynność finansowa przedsiębiorstw”, SGH 2009. Skład zespołu: dr Monika Czerwonka, dr Piotr Russel, mgr Leszek Mosiejko. Badaniom poddane zostały dwie grupy podmiotów: jedna obejmująca spółki notowane na GPW (104 podmioty), druga – podmioty gospodarcze inne niż notowane na GPW (10 624 podmioty). Dla wymienionych podmiotów ustalona została kasowa podstawa do opodatkowania, obciążenia podatkowe oraz hipotetyczna stawka kasowego podatku dochodowego.



musi powodować obniżenia wpływów budżetowych. Jednakże uwypuklenia wymaga fakt przesunięcia momentu zapłaty podatku w ujęciu kasowym. Podejście „kasowe” zazwyczaj będzie odmienne od „memoriałowego”. Nie oznacza to jednak wcale, że podatnik zapłaci mniej. Spowoduje to jedynie, że płatności podatku będą w odmienny sposób rozłożone w czasie niż płatności podatku memoriałowego (prawdopodobnie nastąpi jego opóźnienie), ale zarazem zaistnieje dopasowanie momentu zapłaty podatku do możliwości finansowych podmiotu.

Poniżej zaprezentowane zostały wyniki symulacji mającej na celu wyznaczenie stawki podatkowej od kasowej podstawy opodatkowania podmiotu tak, aby wpływy do budżetu państwa odpowiadały dokładnie kwocie faktycznych wpływów uzyskanych przy stawce podatku dochodowego w wysokości 19%. Dla porównywalności wyników i ukazania zarysowującej się tendencji przyjęto okres 2004–2006, kiedy stawka podatkowa była stała i wynosiła 19%.

Tabela 1. Stawka podatku dochodowego CIT i wyliczona stawka podatku według ujęcia kasowego, generującego identyczne wpływy budżetowe dla podmiotów notowanych na GPW

Podatek dochodowy (CIT)	Stawka podatku	Kasowy podatek „dochodowy”	Stawka podatku
2004	19 %	2004	<b>8%</b>
2005	19 %	2005	<b>10%</b>
2006	19 %	2006	<b>15%</b>

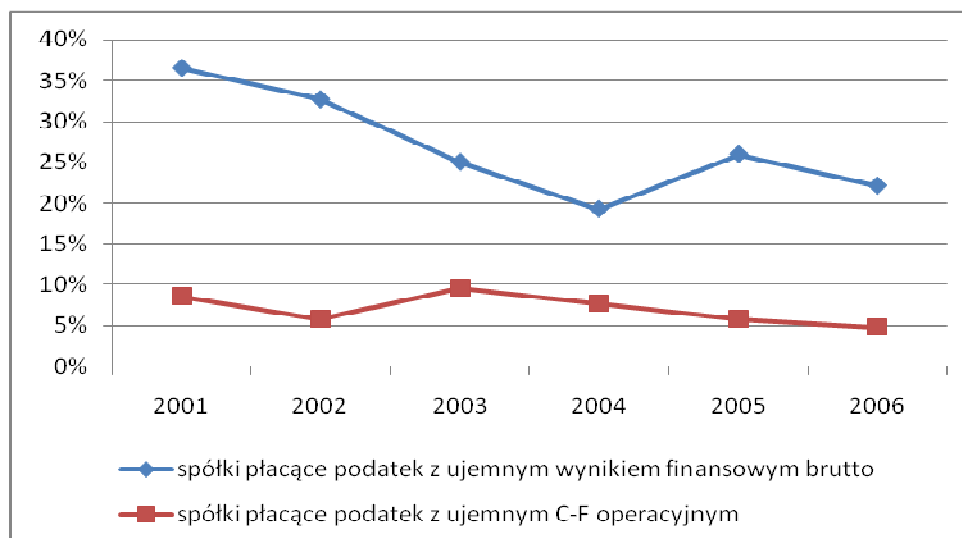
Źródło: opracowanie własne.

Tabela 2. Stawka podatku dochodowego CIT i wyliczona stawka podatku według ujęcia kasowego, generującego identyczne wpływy budżetowe dla podmiotów nienotowanych na GPW

Podatek dochodowy (CIT)	Stawka podatku	Kasowy podatek „dochodowy”	Stawka podatku
2004	19 %	2004	<b>1,88%</b>
2005	19 %	2005	<b>1,84%</b>
2006	19 %	2006	<b>1,94%</b>
2007	19%	2007	<b>1,98%</b>

Źródło: opracowanie własne.

Dodatkowo analiza poddanych badaniu spółek notowanych na GPW wskazuje, że co najmniej 20% z nich wykazało w latach 2001–2006 ujemny wynik finansowy brutto przy dodatnim dochodzie podlegającym opodatkowaniu (zob. poniższy wykres).



Wykres 3. Odsetek spółek płacących podatek CIT z ujemnym wynikiem finansowym brutto lub ujemnymi przepływami z działalności operacyjnej w latach 2001–2006

Źródło: opracowanie własne.

#### 4. WNIOSKI KOŃCOWE

Przeprowadzona analiza finansowa badanych przedsiębiorstw pozwala stwierdzić, że obecny system podatkowy nakazuje płacenie podatku podmiotom prawnym nie tylko przy wykazywaniu straty brutto, ale również przy wykazywaniu ujemnych przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej. Łamana jest w takim przypadku podstawowa zasada podatkowa – zasada ekonomiczna, która mówi wprost, że podatek winien być pokrywany z bieżących dochodów. Pamiętać należy, że wykazywanie dochodu to nie to samo, co wykazywanie nadwyżki finansowej, która pozwala pokryć zobowiązania podatkowe. System podatkowy nie ma w sobie ukrytego narzędzia dyscyplinującego podatników do terminowego regulowania płatności. Niespełnione są zasady:

- elastyczności: podatek powinien reagować na zmieniające się procesy i zdarzenia gospodarcze oraz społeczne i musi uwzględniać zmienną w czasie sytuację podatników i całej gospodarki,
- dogodności: pobór podatku powinien uwzględniać warunki finansowe podatnika, cykl i charakter jego działalności,
- zdolności podatkowej: podatnik osiągający taki sam dochód jak inny powinien poświęcić na rzecz państwa identyczną korzyść (ponieść jednakową ofiarę).

Podkreślenia wymagają również wysokie koszty poboru podatku – obecny system charakteryzuje się niską efektywnością (z jednej strony wysokie koszty poboru podatku, z drugiej – możliwość zawyżania kosztów uzyskania przychodów poprzez luki prawne oraz działania niezgodne z prawem). Można stwierdzić, że firmy mają możliwość sterowania podstawą opodatkowania poprzez wykorzystywanie metod legalnych (transfery) i nielegalnych („lewe” faktury i rachunki). Z przeprowadzonych analiz i badań wynika, że obowiązujące normy prawne pozwalają na tak zwane potocznie „kopanie leżącego” – podmiot, który nie otrzymał zapłaty, wykazuje dochód i musi zapłacić zarówno podatek dochodowy,

jak i podatek VAT. Natomiast podmiot, który nie płaci, może otrzymaną fakturę (w przypadku usługi) zaliczyć w koszty podatkowe i w konsekwencji pomniejszyć podatek dochodowy, a dodatkowo (również w przypadku sprzedaży towarów, produktów itp.) odliczyć podatek VAT. Powyżej wskazane zostały dodatkowe korzyści wynikające z kasowego podejścia do dochodu podlegającego opodatkowaniu.

Reasumując, płynność podatkowa podmiotów, które nie otrzymują zapłaty, jest dodatkowo pogarszana w wyniku konieczności uregulowania zobowiązań podatkowych. Utrata płynności, wiodąca z kolei do niewypłacalności, jest pierwszym krokiem, który może doprowadzić jednostkę do upadłości. Dane o bankructwach we Francji i w Wielkiej Brytanii potwierdzają, że małe i średnie przedsiębiorstwa upadają głównie z powodu braku płynności, mimo że odnotowują zyski. We Francji około 60%, a w Wielkiej Brytanii 75–80% firm kończy działalność właśnie ze względu na niedobór środków, chociaż poziom ich rentowności jest zadowalający<sup>13</sup>.

Obecne rozwiązania systemu podatkowego świadczą o jego wysokim fiskalizmie i są niedostosowane do możliwości płacenia podatków przez podatnika.

Zaproponowane autorskie rozwiązanie ma charakter neutralny dla budżetu państwa i w wyższym stopniu spełnia zasady dobrego systemu podatkowego. Jeśli zdać sobie sprawę, że w obecnym polskim budżecie znaczny udział mają wydatki sztywne, zaproponowana koncepcja nie powinna ograniczać wpływów do budżetu. Z przeprowadzonych badań wynika, że w każdym z analizowanych okresów kasowa podstawa do opodatkowania była wyższa od memoriałowego dochodu do opodatkowania. Wyższa kasowa podstawa pozwoliłaby na obniżenie stawki podatkowej odpowiednio do 8%, 10% i 15% w latach 2004, 2005 i 2006 w odniesieniu do badanych spółek notowanych na GPW oraz odpowiednio do 1,88%, 1,84%, 1,94% i 1,98% w roku 2007 w odniesieniu do pozostałych badanych spółek. Możliwe byłoby maksymalne obniżenie stawki podatku dochodowego osób prawnych o ok. 17 punktów procentowych.

Oceniając zaproponowaną koncepcję, stwierdzić należy, że nie powoduje ona diametralnie odmiennego podejścia do opodatkowania działalności gospodarczej. Pomysłodawca koncepcji jest za utrzymaniem dotychczasowych rozwiązań dotyczących amortyzacji środków trwałych, limitów kosztów reklamy i reprezentacji itp., tak by w sposób łagodny można było ją zaimplementować. Różnica dotyczy jedynie przejścia z memoriałowej na kasową podstawę opodatkowania.

Zastosowanie kasowej podstawy do opodatkowania powinno równocześnie poprawić sytuację płynnościową podatników – znacznemu obniżeniu powinny ulec zatory płatnicze. Jeżeli faktura nie zostałaby zapłacona, nie mogłaby pomniejszać kasowego przychodu.

Dodatkowo analizie powinna zostać poddana również kwestia ustalenia poziomu jednolitej stawki podatku płaconego przez wszystkie przedsiębiorstwa. Należałoby się również zastanowić nad kwestią kasowej podstawy opodatkowania osób fizycznych prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą. Podkreślenia w tym miejscu wymaga fakt, że kasowe ujęcie dochodu nie powoduje sytuacji, że podatek nie zostanie zapłacony, możliwe jest natomiast jego przesunięcie w czasie (np. do momentu uzyskania płatności).

---

<sup>13</sup> D. Wędzki, M. Sierpińska, *Zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2002, s. 7.

**LITERATURA:**

- [1] Starzyk, T., *Zatory płatnicze przyczyną zawału polskich firm*, „Gazeta Finansowa”, 8 I 2010.
- [2] Grądalski, F., *System podatkowy w świetle teorii optymalnego opodatkowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006.
- [3] Wędzki, D.; Sierpińska, M., *Zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2002.
- [4] „System podatkowy a płynność finansowa przedsiębiorstw”, badania statutowe pod kierunkiem naukowym dr. Tomasza Cicirki, SGH 2009.
- [5] Raport BIG „Barometr bezpieczeństwa gospodarczego – styczeń 2010”.

**THE POSSIBILITY OF REDUCING THE PAYMENT BARRIERS  
BY THE TAX SYSTEM**

The tax system as instrument of paying congestion reduce presents results of research concerning influence tax system (CIT) on increase firm's financial fluency. The article presents the research results concerning introduce cash tax in Poland also. The analyses and conclusions concentrate on corporate tax. The research included almost 11,000 polish companies.