Rzeczpospolita C
23.04.13 nr: 95 str. 7 nakład: 118000 egz.

uprościmy podatki

Leczenie zatorów płatniczych alla polacca

ARCHIWUM PRYWATNE

ZDZISŁAW FEDAK

Udało się skutecznie zwiększyć zbędne, nieprzynoszące pożytku prace administracyjne, pogorszyć kondycję finansową firm, naruszyć zasadę swobody umów, zwiększyć poczucie zagrożenia ze strony organów podatkowych – pisze ekonomista, biegły rewident.

A wszystko dzięki nowej ustawie z 16 listopada 2012 r. o redukcji niektórych obciążeń administracyjnych w gospodarce. Wprowadziła ona w ustawach o podatku dochodowym od osób fizycznych (PIT) i prawnych (CIT) jednobrzmiące artykuły 22d oraz 15b, liczące zaledwie 10 ustępów.

Dobre intencje...

Intencją nowych przepisów, w myśl deklaracji uzasadniających ich wprowadzenie, był – godny poparcia – zamiar aktywnego oddziałania na zmniejszenie tzw. zatorów płatniczych i złagodzenie ujemnych skutków tego zjawiska. Jak wiadomo, polega ono na tym, że nabywcy towarów i usług zalegają z ich zapłatą sprzedawcom, w następstwie czego sprzedawcy popadają z kolei w trudności finansowe, bo nie mają z czego wypłacić wynagrodzeń personelowi, pokryć zobowiązań wobec dostawców, budżetu, ZUS itp. Zważywszy że prawie każda jednostka dokonuje wypłat i pobiera wpłaty, kłopoty płatnicze jednych rzutują na sytuację innych.

Przesłanką nowych przepisów, jak się można domyślić, była diagnoza: nabywcy mają lub mogą łatwo pozyskać wystarczające środki, aby na czas spłacić swoje długi, ale z jakichś przyczyn tego nie czynią. Trzeba ich zatem skłonić do spłacania długów, do czego zmusi ich konieczność wyboru: albo spłacić wierzyciela, wtedy nie powstają żadne nieprzyjemności, albo – w razie zalegania z zapłatą – przejściowo zapłacić wyższy podatek dochodowy, gdyż z kosztów zostanie wyeliminowana (wyłączona) wartość zużycia tych materiałów, środków trwałych, usług itp., lub rozchodu do sprzedaży towarów handlowych, które nie zostały zapłacone dostawcom w ustawowych terminach, przewidzianych w art. 24d PIT lub 15b CIT.

Artykuły te uznają za ustawowy termin zapłaty – jeżeli uzgodniony z dostawcą termin zapłaty nie przekracza 60 dni – 30 dni od tej daty, a jeżeli uzgodniony termin przekracza 60 dni, co oznacza, że nabywca uzyskał od sprzedawcy tzw. kredyt kupiecki – 90 dni od daty zaksięgowania zużycia lub rozchodu w koszty (uwaga – inna podstawa liczenia, czy termin został dotrzymany).

Żeby rozliczyć skutki wyboru – jeżeli nie zapłacono za dostawy, to podwyższenia wymaga podatek o 19 proc. niespłaconego długu – trzeba co miesiąc ustalić, które zużycie lub rozchody towarów i usług uznane wstępnie za koszty podatkowe nie zostały w całości lub części zapłacone w ustawowym terminie. Podlegają one wyłączeniu z obliczenia dochodu. Jest to co prawda czynność żmudna, ale kto płaci na czas faktury, a przecież wcześniej lub później musi to nastąpić, bo inaczej nabywca straci zdolność do działania, ten unika trudu korekty. Oczywiście nie chodzi tu o żadne względy fiskalne, to po prostu środek wychowawczy. Z chwilą zapłaty można przecież uprzednio wyłączone kwoty ponownie uznać za koszty, a nadpłacony podatek zaliczyć na poczet bieżącego podatku. Jak można sądzić, tak lub podobnie reklamowano działanie cudownego leku na chorobę zatorów płatniczych.

...a rzeczywistość sobie

Rzeczywistość jest taka, że podatnicy dalej nie płacą w ustawowych terminach, a jedyne, co uległo zmianie, to wysokość podatku i zakres obciążeń administracyjnych – oba wzrosły.

Dlaczego nie płacą?

Po pierwsze: nabywcy nie płacą w terminach do 60 dni, bo nie mają pieniędzy. Nie jest plotką, że zmalały obroty w detalu, że źle sprzedają się lokale i samochody, rozruszniki gospodarki, że zmalał popyt na dobra inwestycyjne, że rosną długi szpitali i generalnych wykonawców, a banki bardzo ostrożnie udzielają kredytów. Spowolnienie gospodarki jest faktem. Interesy nie idą dobrze. Przychody nie rosną, a ich spłata następuje wolniej. Fiskus zaś, zamiast pomóc osłabionemu podatnikowi, jeszcze pogarsza jego sytuację, podwyższając podatek dochodowy.

Po drugie: faktury za dostawy o terminie płatności dłuższym niż 60 dni spłacają często ratalnie (lub zalegają z zapłatą) ci, którzy warunki takie wynegocjowali z dostawcą (sprzedawcą). Z reguły dotyczy to zakupów środków trwałych, gdyż są to duże wydatki. Dlaczego dostawca się z tym godzi? Gdyż niekiedy cena jest odpowiednio wyższa i uwzględnia, że spłata nastąpi w dłuższym terminie lub w ratach (np. maszyny, urządzenia); o tym, czy lepiej opłaca się kredyt kupiecki, kredyt bankowy czy leasing, decydują możliwości stron i rachunek ekonomiczny, a nie przepisy. Niekiedy dostawca woli sprzedać z opóźnioną zapłatą, ale wejść lub utrzymać miejsce na rynku, aniżeli nie sprzedać. Niekiedy dostawca (np. sieci handlowe, fabrykanci wobec kooperantów) wykorzystuje swoją siłę, ale z drugiej strony zapewnia dostawcy zbyt i na ogół terminową, choć opóźnioną, zapłatę.

W przypadku inwestycji wytwarzanych na indywidualne zamówienie (budynków, budowli, urządzeń, dużych programów komputerowych) nabywca zatrzymuje przez okres rękojmi/gwarancji określony procent wynagrodzenia sprzedawcy, aby było z czego pokryć koszty robót poprawkowych.

Żaden racjonalny przedsiębiorca nie odstąpi od wynegocjowanych warunków płatności i nie zapłaci 100 proc. długu – taniej wyjdzie zapłacić wyższy o 19 proc. długu podatek.

Ze względu na możliwość istnienia zaległości nowe przepisy nakazują podatnikom podjęcie na koniec każdego miesiąca działań pozwalających na ustalenie – po pierwsze – które faktury zostały opłacone w ustawowym terminie, które nie zostały opłacone, ale ustawowy termin jeszcze nie minął, które wreszcie nie zostały uregulowane, choć ustawowy termin już upłynął. Dzieje się tak w każdym przypadku, gdyż w praktyce nie zdarza się, aby na koniec dowolnego miesiąca wszystkie faktury były zapłacone. I po drugie – ustalić trzeba, co się stało z dostawami objętymi niezapłaconymi w ustawowym terminie fakturami. Czy wchodzące w ich skład towary lub materiały (które?) zostały sprzedane i zaliczone do kosztów, mimo że nie spełniają warunku zapłaty w ustawowym terminie i dlatego wymagają wyłączenia z kosztów, czy też znajdują się jeszcze w magazynie, produkcji lub sklepie, na skutek czego nie stały się jeszcze kosztami, a więc ich wyłączanie jest zbędne. Dotyczy to przede wszystkim dostaw towarów i materiałów oraz usług, które zamieniają się w bezpośrednie koszty osiągnięcia przychodu.

Są to czynności pracochłonne, dokonywane wyłącznie dla obsługi przepisów podatkowych, podatnikowi do niczego niepotrzebne. Niestety, nie wykonają ich ani skrzaty, ani krasnoludki; jest to dodatkowe obciążenie księgowych i biur rachunkowych. Z tego co wiadomo, nie można wykonania tych czynności powierzyć wyłącznie systemowi komputerowemu, bo są to działania zbyt skomplikowane, by prosty program mógł je obsłużyć. Aby nie być gołosłownym – ilustracja problemu.

Średniej wielkości hurtownia farmaceutyczna obsługuje 50 aptek. Dostawa leków do aptek następuje dwa razy w tygodniu. Hurtownia wystawia zatem aptekom w miesiącu 400 faktur (50 x 4 x 2), z których każda liczy kilkanaście lub kilkadziesiąt pozycji (leków). Ile trzeba włożyć pracy, aby dla każdej z tych 400 faktur sprawdzić, od jakiego dostawcy zakupiono poszczególny objęty nią sprzedany lek, czy faktura tego dostawcy została zapłacona, czy niezapłacona, ale ustawowy termin jeszcze nie minął, czy też nie została zapłacona mimo upływu terminu. W tym trzecim przypadku wymaga ustalenia, jaka jest cena zakupu leku pochodzącego z nieopłaconej w terminie faktury (z faktury dla aptek wynika cena sprzedaży, a nie zakupu) i określić łączną kwotę sprzedanych, ale jeszcze, mimo upływu terminu, niezapłaconych leków, gdyż kwota ta wymaga wyłączenia z kosztów. Potem, w miarę jak hurtownia zapłaci za poszczególne faktury, kwoty poprzednio wyłączone będzie znowu można zaliczyć do kosztów.

Jeszcze bardziej skomplikowana jest sprawa w przypadku produkcji, bo trzeba ustalić, jakie i ile materiałów pochodzących z różnych dostaw zapłaconych i niezapłaconych, zostało zużytych do wytworzenia sprzedanych przez fabrykę wyrobów.

Nagrodą za wykonanie opisanych prac jest poznanie kwoty, o którą należy zmniejszyć koszty i podwyższyć dochód oraz podatek, a później po opłaceniu faktury wykonać czynności odwrotne – zwiększyć koszty i zmniejszyć podatek.

Dla dopełnienia obrazu stanu faktycznego trzeba jeszcze dodać, że:

- korekty wymagają w myśl przepisów tylko koszty nieopłacone w ustawowym terminie; to, że w tymże ustawowym terminie nie zostały uregulowane należności sprzedawcy, a więc nie uzyskał on pieniędzy na zapłatę zobowiązań, nie ma żadnego znaczenia; zapewne dopatrzono się braku związku między zapłatą przychodów i kosztów;
- korektą objęte są nieopłacone na czas faktury zarówno dostawców krajowych, jak i zagranicznych (z Unii i spoza niej); zapewne celem tego jest dbałość o dobre imię Polski w świecie;
- do korekty kosztów zobowiązani są wszyscy podatnicy, w tym także ci, którzy praktycznie podatku nie płacą, bo albo mają straty, albo wolno im dochód przeznaczyć na cele statutowe, co dotyczy np. szpitali, spółdzielni mieszkaniowych, uczelni wyższych, stowarzyszeń itp.; jest to piękny przykład realizacji zasady równości podatników wobec prawa;
- do korekty zobowiązani są także mali podatnicy PIT, prowadzący uproszczoną ewidencję za pomocą tzw. księgi przychodów i rozchodów, służącej wyłącznie obsłudze PIT; uproszczenie ewidencji polega m.in. na tym, że:
  - wszystkie dostawy materiałów i towarów handlowych już w momencie zakupu zalicza się do kosztów, a dopiero na ostatni dzień roku, drogą spisu z natury, ustala ilość i wartość znajdujących się w firmie zapasów, o które zmniejsza się koszty;
  - nie jest objęty ewidencją ruch pieniądza, a więc wpływy i wydatki m.in. związane z zapłatą faktur.

Na te jednostki nałożono obecnie obowiązek comiesięcznego lub cokwartalnego wyłączania z kosztów niezapłaconych w ustawowym terminie faktur za dostawy, a tym samym unieważniono uproszczenie leżące u podstaw systemu. Zarazem nałożono wymóg śledzenia zapłaty, do czego podatnicy ci nie są w ogóle przygotowani. Zwiększa to pracochłonność obsługi systemu podatkowego i skutkuje podrożeniem opłat za usługowe prowadzenie ksiąg.

- w handlu detalicznym, szczególnie mniejszym, od lat stosowane jest rozwiązanie polegające na tym, że towary handlowe przyjęte do sklepów wycenia się w cenach detalicznych, a ich kontrolę prowadzi wyłącznie wartościowo, bez dochodzenia, jakie asortymenty towarów znajdują się jeszcze w sklepie (nie zostały sprzedane, nie są więc kosztem), a jakie sprzedano (są to koszty). Sklepy nie mają żadnej możliwości ustalenia w miarę dokładnie, które ze sprzedanych towarów objęte były fakturami dostawców, niezapłaconymi w ustawowym terminie, a ich wartość wymaga wyłączenia. Na pewno nie jest to możliwe na podstawie paragonów fiskalnych.

Jakie wnioski:

- postawiona przez znachorów diagnoza przyczyn zatorów płatniczych jest błędna;
- zaaplikowane na tej podstawie lekarstwa, w postaci nowych przepisów PIT i CIT, są bezskuteczne i nie przyniosą poprawy,
- lekarstwa te rodzą szkodliwe skutki uboczne:
  - maleje i tak niezadowalająca płynność firm wobec podwyższenia podatku; nawet gdy ma to charakter przejściowy, pieniądze zostają zbędnie zamrożone,
  - ingeruje się w zasadę swobody umów, a więc prawo podatników do decydowania m.in. o tym, na jakich warunkach sprzedawać i kupować, aby wypracować nadwyżkę, którą dzielą się z fiskusem, opłacając podatek dochodowy,
  - odciągają personel księgowy od wykonywania prac pomocnych w działalności gospodarczej firmy; zamiast tego musi on obsłużyć niesprawny system podatkowy,
  - podważają zaufanie do państwa, jeżeli wydaje ono nieracjonalne, a częściowo niewykonalne przepisy;
- dla dobra chorego – naszej gospodarki – trzeba natychmiast zaprzestać błędnej kuracji, uchylając lub zawieszając art. 24d PIT i 15b CIT, a zarazem gruntownie przemyśleć, co naprawdę mogłoby zmniejszyć zatory płatnicze.

CV
Zdzisław Fedak – dr nauk ekonomicznych, biegły rewident, redaktor naczelny miesięcznika „Rachunkowość", pisma Stowarzyszenia Księgowych w Polsce.