

Instrumentarium przeciwdziałania zatorom płatniczym

Autor: Jacek Andrzej Szyda

Abstrakt

Problemy z płynnością i zatorami płatniczymi są od wielu lat barierą rozwoju dla wielu podmiotów gospodarczych. Opóźnienia w terminowym regulowaniu zobowiązań tworzą zatory płatnicze, które są poważnym zagrożeniem szczególnie dla małych i średnich firm. Dla takich podmiotów nawet kilka niezapłaconych faktur może oznaczać utratę płynności, co w dłuższym okresie może doprowadzić nawet do ich bankructwa. Problem ten aktualnie jest dotkliwy, gdyż cała gospodarka znajduje się w okresie spowolnienia. Dlatego z punktu widzenia nie tylko tych podmiotów, ale całej gospodarki, ważne jest, aby one dysponowały odpowiednimi instrumentami, za pomocą których mogłyby bronić się przed nierzetelnymi kontrahentami.

Celem niniejszego artykułu jest krytyczna ocena instrumentów, jakimi dysponują przedsiębiorcy w walce z zatorami płatniczymi. Analizie ekonomicznej poddano przepisy prawa polskiego i unijnego, które miały być narzędziem w walce z nierzetelnymi kontrahentami. Jak wynika jednak z przeprowadzonej analizy, instrumenty, jakimi dysponują podmioty gospodarcze, nie zapewniają zbyt dużej obrony w walce z nieterminowymi płatnikami i nieuczciwymi kontrahentami, a narzucają na nie jedynie dodatkowe obowiązki i obostrzenia.

Słowa kluczowe: zatory płatnicze, płynność, uwarunkowania prawne

JEL: G32, G38

Historia: otrzymano 2015.03.04, poprawiono 2015.11.26, zaakceptowano 2015.12.03

Wstęp

Zatory płatnicze są aktualnie jednym z poważniejszych problemów, z jakimi borykają się polscy przedsiębiorcy. Niewypłacalność kontrahentów dotyka niemal każdego podmiotu gospodarczego. Szczególnie zagrożone są małe i średnie podmioty gospodarcze, które nie mają ani dużego bufora środków finansowych, ani łatwego dostępu do pozyskania finansowania zewnętrznego w postaci np. kredytu. Dla takich podmiotów kilka niezapłaconych faktur w dłuższym okresie może doprowadzić nawet do bankructwa.

Celem niniejszego artykułu jest krytyczna ocena instrumentów, jakimi dysponują przedsiębiorcy w walce z zatorami płatniczymi, które w ostatnich latach wskazywane są jako jeden z głównych czynników hamujących rozwój gospodarczy.

Zatory płatnicze jako problem współczesnej gospodarki

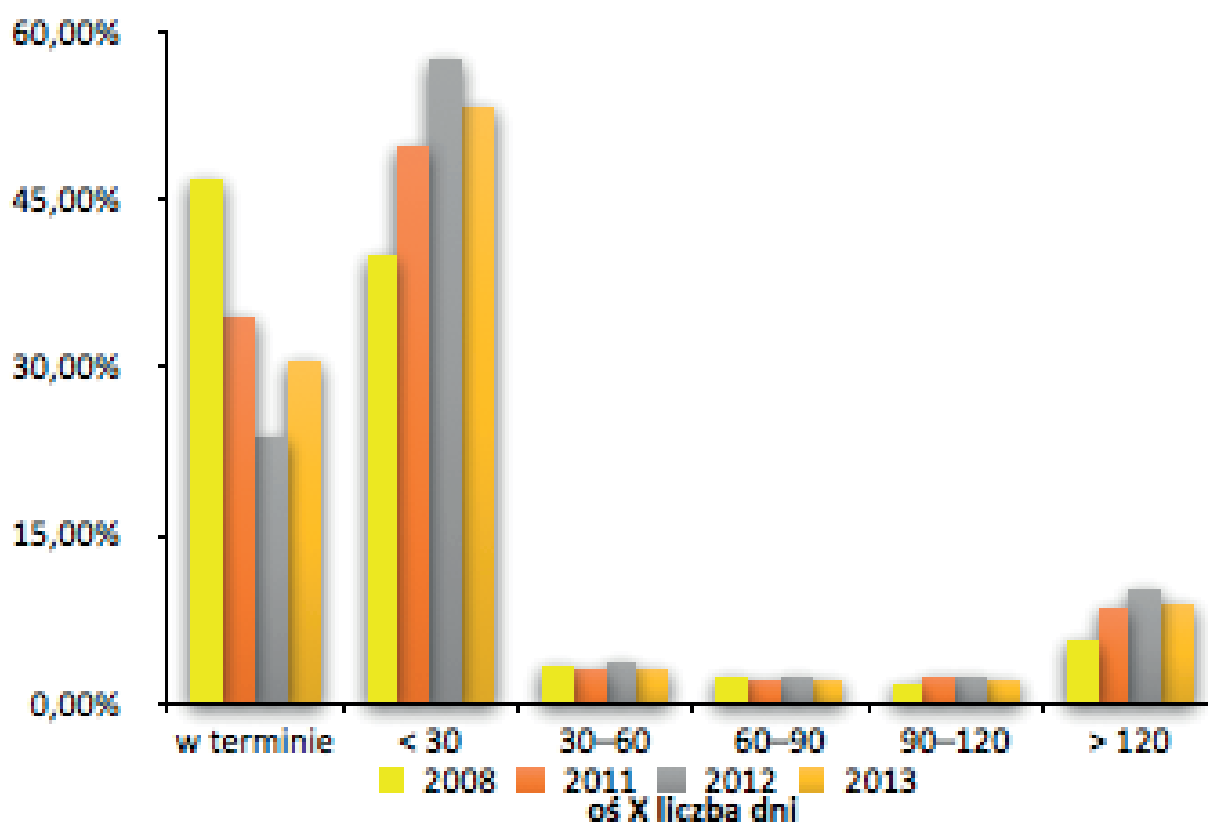
W literaturze przedmiotu znajduje się kilka określeń opisujących złą kondycję finansową przedsiębiorstwa. Na potrzeby niniejszego opracowania wykorzystywane będą takie pojęcia jak: zatory płatnicze, niewypłacalność, „złe długi”. Zatory płatnicze to pojęcie, które nie jest szeroko definiowane w literaturze z zakresu nauk ekonomicznych. Według *Słownika finansów* zatory płatnicze to rosnące zaległości w regulowaniu zobowiązań pieniężnych, które prowadzą do zahamowań w prowadzeniu i rozwijaniu normalnej działalności gospodarczej (Bień, Bień 2010: 139). Wywiadownia gospodarcza Bisnode D&B określa zatory płatnicze jako zjawisko w gospodarce polegające na braku wpływów w wyniku

niezapłaconych faktur. Zadłużenia te kumulują się i przechodzą następnie na kolejne powiązane z firmą podmioty gospodarcze (Bisnode 2015). Ogólnie zatory płatnicze można określić jako zjawisko zaczynające się od kilku niezapłaconych faktur, co w długim okresie u wierzyciela może spowodować kłopoty z utrzymaniem płynności finansowej, a bez dodatkowego finansowania może doprowadzić do ograniczenia zakresu działalności lub nawet bankructwa podmiotu. Zatory płatnicze wymieniane są jako jeden z objawów pogarszającej się koniunktury gospodarczej i uznawane są za zjawisko patologiczne (Majchrzycka-Guzowska 2011: 439) w zdrowej gospodarce, z którym należy walczyć.

Niewypłacalność można zdefiniować jako stopień, w jakim zadłużenie przewyższa będące w dyspozycji przedsiębiorstw aktywa rzeczywiste, czyli aktywa, które przedsiębiorstwo jest w stanie zamienić na gotówkę (Świderek 1998: 79). Ostatecznie niewypłacalność przedsiębiorstwa oznacza sytuację, w której zobowiązania przedsiębiorstwa przekraczają wartość jego aktywów, czego oznaką jest tzw. ujemna wartość netto, czyli ujemna bilansowa wartość kapitału własnego (Duliniec 2007: 116).

Pojęcie „złe długi” odnosi się natomiast do wierzytelności nieściągalnych, które zostały opisane w art. 89a ustawy o podatku od towarów i usług (Ustawa z 11 marca 2004). Są to wierzytelności, których przeterminowanie przekracza 150 dni i do których wierzyciel ma prawo dokonać korekty podatku od towarów i usług.

Zatory płatnicze od wielu lat wskazywane są w badaniach jako jeden z ważniejszych czynników hamujących rozwój przedsiębiorstwa i doprowadzających do bankructwa podmioty gospodarcze. Według wyników ankiety przeprowadzonej w 2012 roku przez Business Centre Club wynika, że zatory płatnicze dla ponad 60% przedsiębiorców z BCC stanowią duży problem w prowadzeniu działalności biznesowej (BBC 2012). Również w 2014 roku zatory płatnicze wskazywane są przez ponad 60% polskich przedsiębiorstw za barierę rozwoju ich biznesu (Lazarowicz 2014). Niski poziom „moralności płatniczej” w Polsce uwidacznia również raport Bisnode D&B *Barometr Płatności na Świecie 2014* (Raport Bisnode 2014). Według przywołanego raportu Polska należy wraz Hiszpanią i Portugalią do najgorszych płatników w Europie.



Wykres 1. Średnie wielkości przeterminowania należności w dniach w Polsce w latach 2008–2013

Źródło: Raport Bisnode D&B Polska, *Barometr Płatności na Świecie 2014*.

Jak wynika z wykresu 1, w Polsce w 2013 roku prawie 70% płatności dokonywana jest po terminie, a aż 8,7% płatności jest przeterminowane powyżej 120 dni. Pomimo że dane te są bardziej pozytywne niż w 2012 roku, stanowi to nadal najgorszy wynik wśród krajów starego kontynentu.

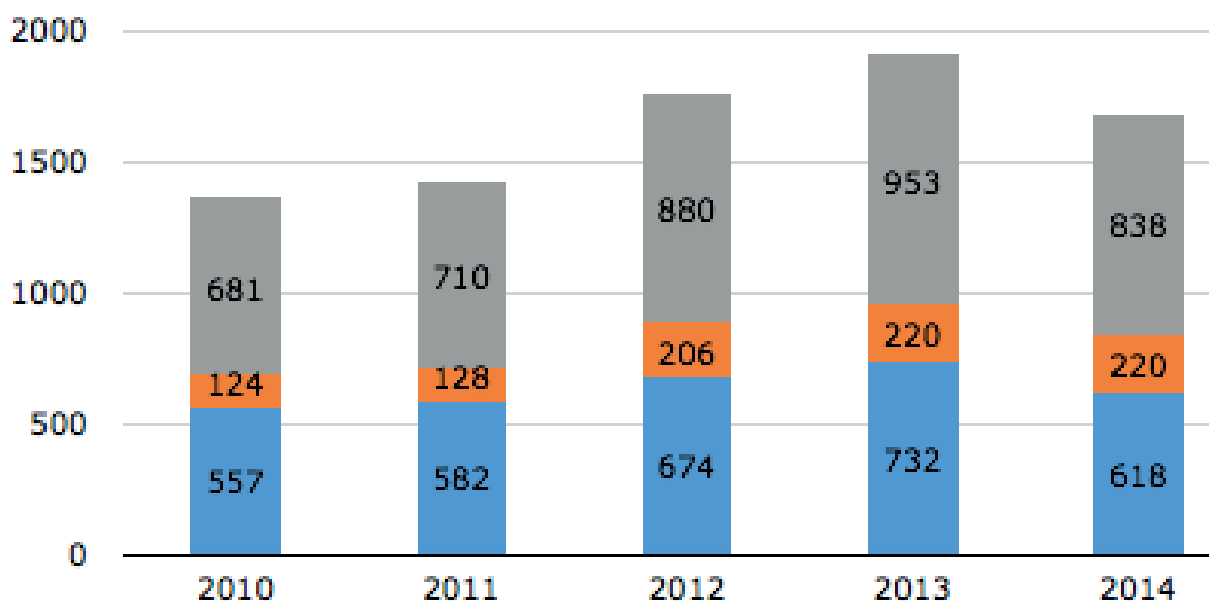
Za tak fatalne dane odpowiadają przedsiębiorstwa z sektora MŚP. Według danych raportu Bisnode D&B duże podmioty gospodarcze regulują swoje zobowiązanie w 31,6% w terminie, 66,6% w okresie przeterminowania do 30 dni, a jedynie 1,8% zobowiązań regulowanych jest w terminie przekraczającym 30 dni po pierwotnym terminie płatności. Przyczyny takiego stanu rzeczy upatruje się w pogarszającej się koniunkturze gospodarczej, która związana jest z długotrwałym kryzysem gospodarczym.

Dodatkowo zatory płatnicze, które prowadzą do niewypłacalności, uznawane są za przesłankę ogłoszenia upadłości (Hofman 2014: 72), których to liczba w ostatnich latach utrzymuje się na wysokim poziomie.

Aby wspierać podmioty gospodarcze i przeciwdziałać narastającym zatorom płatniczym, ustawodawcy Unii Europejskiej i poszczególnych państw członkowskich, w tym Polski, opracowali w ostatnich latach szereg regulacji prawnych w tym zakresie.

Instrumentarium przeciwdziałające zatorom płatniczym

Nadrzędnym dokumentem w zakresie zatorów płatniczych dla wszystkich państw członkowskich Unii Europejskiej jest Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/7/UE dnia 16 lutego 2011 r. w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych (Dyrektywa 2011/7/UE). Dyrektywa ta określa jako podstawowy 30-dniowy termin płatności, który powinien obowiązywać w obrocie gospodarczym. Po przekroczeniu tego terminu automatycznie stają się wymagalne, bez dodatkowego wezwania, odsetki za zwłokę, liczone od 31. dnia, do dnia płatności. Dla określonych przez prawo krajowe umów dyrektywa dopuszcza w uzasadnionych przypadkach dłuższe terminy, pod warunkiem, że ustalenie to nie jest sprzeczne ze społeczno-gospodarczym celem umowy i zasadami współżycia społecznego oraz jest obiektywnie uzasadnione. Wierzycielowi przysługują w tym przypadku odsetki, licząc od 61. dnia do dnia dokonania zapłaty. Dodatkowo dyrektywa narzuca na państwa członkowskie obowiązek zapewnienia wierzycielowi przez odpowiednie organy otrzymania tytułu wykonawczego na dłużnika w terminie 90 dni od dnia wniesienia pozwu.



Wykres 2. Liczba upadłości w Polsce w latach 2010–2014 według rodzaju podmiotu.

Źródło: opracowanie własne (Centralny Ośrodek Informacji Gospodarczej).

Dyrektywa 2011/7/UE wprowadziła dodatkowo względem wcześniej obowiązującej dyrektywy 2000/35/WE z dnia 29 czerwca 2000 r. w sprawie zwalczania opóźnionych płatności w transakcjach handlowych (Dyrektywa 2000/35/WE) możliwość uzyskania przez wierzyciela rekompensaty od dłużnika za wszystkie koszty odzyskiwania należności poniesione z powodu opóźnień w płatnościach, w tym także te związane ze skorzystaniem z usług prawnika lub firmy windykacyjnej. Minimalna wartość rekompensaty ustalona w dyrektywie wynosi 40 euro.

Odpowiednikiem przywołanej wyżej dyrektywy w Polsce jest ustawa z 8 marca 2013 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych (Ustawa z 8 marca 2013). Ustawa ta przenosi zapisy dyrektywy 2011/7/UE na polskie przepisy wykonawcze. Dodatkowo daje prawo krajowym i regionalnym organizacjom, których celem statutowym jest ochrona interesów podmiotów gospodarczych, występowania na wniosek wierzyciela będącego takim podmiotem w jego imieniu i na jego rzecz, o zapłatę odsetek i zwrot kosztów odzyskiwania należności.

Prawo ustawowego dochodzenia roszczeń na koszt dłużnika daje możliwość skorzystania z usług windykacji zewnętrznej większej liczbie wierzycieli niż do tej pory. Dotychczas koszty windykacji zewnętrznej dla prawie 20% firm (Wedziuk 2014) były barierą skorzystania z takich usług. Obecnie koszty windykacji zostają przenoszone na dłużnika, a ich dochodzeniem może się zająć wyspecjalizowany podmiot gospodarczy. Usługi takiej kompleksowej windykacji już od początku 2014 roku są wprowadzane na polski rynek przez największe firmy windykacyjne.

Jak wynika jednak z raportu *Przedsiębiorcy a ustawa* (Raport Kaczmarek Inkaso 2014), opublikowanego przez Kaczmarek Inkaso w maju 2014 r., zaledwie 1/3 ankietowanych przedsiębiorców zadeklarowała, że skorzystała z możliwości windykacji na koszt dłużnika, przy czym do znajomości ustawy przyznaje się aż 85% przedsiębiorców. Ankietowani przedsiębiorcy, pytani o wpływ ustawy na zmniejszenie zatorów płatniczych, byli bardzo sceptyczni w ocenach. Ponad 65% z ankietowanych przedsiębiorców nie wierzy w to, że takie prawne rozwiązanie wpłynie na zmniejszenie zatorów płatniczych. Zwracają oni uwagę na fakt, że zatory płatnicze w Polsce związane są w dużej mierze z mentalnością właścicieli i zarządzających firmami. Jako powód niewykorzystywania możliwości ustawy prawie 25% ankietowanych wskazuje również na obawę o utratę kontrahenta. Obawy te są szczególnie mocne w sektorze przedsiębiorstw MŚP, gdzie podmioty te muszą walczyć mocno

o kontrahenta i nie mogą sobie często pozwolić na jakiegokolwiek restrykcje względem niego.

W walce z zatorami płatniczymi i nierzetelnymi kontrahentami miały pomóc także zapisy, które znalazły się w ustawie z 16 listopada 2012 r. o redukcji niektórych obciążeń administracyjnych w gospodarce (Ustawa z 16 listopada 2012), które zaczęły obowiązywać od 1 stycznia 2013 r. Celem tych zmian miało być urealnienie obciążeń fiskalnych przedsiębiorstwa.

Ustawa o redukcji niektórych obciążeń administracyjnych w gospodarce znowelizowała ustawę o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz ustawę o podatku dochodowym od osób prawnych. Nowelizacja ta dotyczyła obowiązku dokonywania korekty kosztów uzyskania przychodów w przypadku nieuregulowania należności z terminem płatności do 60 dni w ciągu 30 dni od daty upływu terminu płatności. A w przypadku zobowiązań z dłuższym terminem płatności niż 60 dni i nieuregulowania płatności w ciągu 90 dni od dnia zaliczenia danej kwoty w koszty uzyskania przychodów, do korekty kosztów za miesiąc, w którym minął 90. dzień przeterminowania. Korekty należy dokonać w miesiącu, w którym powyższe terminy upłynęły. Od korekty można jednak odstąpić, jeżeli zobowiązanie zostało uregulowane do dnia, w którym nastąpiła zapłata podatku dochodowego za dany okres.

Zapisy przywołanej wyżej ustawy miały zmobilizować dłużnika do terminowego płacenia swoich zobowiązań maksymalnie w okresie 90 dni od zaliczenia dokumentu do kosztów uzyskania przychodu. W praktyce jednak zapisy te nie mają dużego znaczenia dla wierzyciela. Dokonanie korekty spoczywa bowiem na dłużniku, który jeśli nawet jej dokona, to pieniądze nie trafiają do wierzyciela, tylko do Skarbu Państwa, poprzez zwiększenie podstawy opodatkowania. Również w przypadku likwidacji działalności i braku płatności za zobowiązania, przedsiębiorca musi dokonać korekty kosztów lub zwiększyć przychody, co w jednym i drugim przypadku powoduje jedynie wpływy do skarbu państwa, a w żaden sposób nie pomniejsza należności po stronie wierzyciela. Zasady dokonywania korekty kosztów zastosowano również do niezapłaconych faktur korygujących. Powoduje to, w przypadku nierozliczenia faktury korygującej w w/w terminach, korektę przychodu i zapłacenie dodatkowo podatku dochodowego. W ustawie nie uwzględniono również możliwości stosowania dłuższych terminów płatności. Nawet jeśli strony umowy ustaliły termin dłuższy, to i tak należy dokonać korekty podatku. Jest to mocno niekorzystne w przypadku

przeprowadzenia inwestycji, ponieważ zapisy ustawy mają zastosowanie również do tej części odpisów amortyzacyjnych, które podatnik uprzednio zaliczył do kosztów podatkowych, a za które nie dokonał płatności. Zapisy ustawy nie znajdują również zastosowania do podatnika, który kwoty wynikające z faktury lub innego dokumentu nie zaliczył do kosztów podatkowych. Nieuregulowanie takich kwot nie będzie zatem powodowało obowiązku korygowania kosztów podatkowych. Dodatkowo przedsiębiorstwa, które nie chcą płacić w terminach określonych w/w ustawą i nie chcą dokonywać korekty podatku, mogą zgłosić zgodnie z art. 44 ust. 6b–6i ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych (Ustawa z 26 lipca 1991) oraz art. 25 ust. 6–10 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (Ustawa z 15 lutego 1992) do urzędów skarbowych chęć zapłaty podatku w formie uproszczonej. Oznacza to, że co miesiąc płacą stałą zaliczkę na podatek dochodowy ustaloną na podstawie dochodu z lat poprzednich, bez względu na rzeczywiste przychody i koszty. W takim przypadku nie muszą płacić swoich zobowiązań przez cały rok obrotowy.

Jak widać z przytoczonych przykładów, zapisy ustawy o redukcji niektórych obciążeń administracyjnych w gospodarce, które miały urealnić obciążenia podatkowe i zmniejszyć zatory płatnicze, nie powodują zbytnich korzyści dla wierzyciela. Zapisy te zmuszają jedynie wszystkich przedsiębiorców do dokładnej analizy przeprowadzanych transakcji gospodarczych, w celu dokonania prawidłowej korekty kosztów lub przychodów objętych podatkiem, a tym samym zwiększenia wpływu do budżetu państwa z tytułu podatku dochodowego. Należy tu zwrócić również uwagę na fakt, że analizy te w przypadku podmiotów z sektora MŚP nie są często wykonywane z powodu pracochłonności lub braku wiedzy o konieczności ich dokonywania, co dodatkowo naraża te podmioty na sankcje karnoskarbowe.

Z dniem 1 stycznia 2013 r. zaczęły obowiązywać również znowelizowane przepisy ustawy o podatku od towarów i usług (Ustawa z 11 marca 2004). Zmiany dokonane w art. 89a i art. 89b miały umożliwić wierzycielom sprawniejsze dokonanie korekty podatku należnego w przypadku posiadania nieściągalnych wierzytelności. Korekta została nazwana „ulgą za złe długi”. Najważniejszymi zmianami wprowadzonymi w zakresie wierzytelności nieściągalnych w nowej ustawie było:

1. skrócenie terminu świadczącego o uprawdopodobnieniu nieściągalności wierzytelności ze 180 do 150 dni;

2. uchylenie obowiązku zawiadamiania dłużnika przez wierzyciela o zamiarze skorygowania podatku należnego ze względu na niezapłacone faktury;
3. nałożenie na dłużnika obowiązku dokonania korekty podatku naliczonego od faktur, które nie zostały uregulowane przez 150 dni od daty wymagalności, pod groźbą ustalenia dodatkowego zobowiązania podatkowego w wysokości 30% kwoty podatku wynikającego z niezapłaconych faktur; korekty tej dłużnik musi dokonać samoistnie bez względu na to, czy wierzyciel jej dokona, czy też nie;
4. nałożenie na wierzyciela obowiązku zweryfikowania dłużnika, czy nie jest on w trakcie postępowania upadłościowego lub w trakcie likwidacji na dzień poprzedzający dzień złożenia deklaracji podatkowej.

Aby skorzystać z możliwości dokonania korekty podatku należnego, wierzyciel powinien jednak spełnić warunki określone w art. 89a ust. 1 i 2 ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, a mianowicie:

1. wierzytelność, której będzie dotyczyć korekta podatku od towarów i usług, nie została uregulowana lub zbyta w jakiegokolwiek formie w ciągu 150 dni od dnia upływu terminu płatności;
2. dostawa towaru lub świadczenie usług została dokonana na rzecz podatnika, zarejestrowanego jako podatnik VAT czynny, niebędącego w trakcie postępowania upadłościowego lub w trakcie likwidacji;
3. na dzień poprzedzający dzień złożenia deklaracji podatkowej, w której dokonuje się korekty, wierzyciel i dłużnik są zarejestrowani jako podatnicy VAT czynni;
4. dłużnik nie jest w trakcie postępowania upadłościowego lub w trakcie likwidacji;
5. od daty wystawienia faktury dokumentującej wierzytelność nie upłynęły 2 lata, licząc od końca roku, w którym została wystawiona.

Korekta podstawy opodatkowania i podatku należnego przez wierzyciela może nastąpić w rozliczeniu za okres, w którym nieściągalność wierzytelności została uprawdopodobniona, pod warunkiem, że do dnia złożenia przez wierzyciela deklaracji podatkowej za ten okres wierzytelność nie została uregulowana lub zbyta w jakiegokolwiek formie. Brak skorzystania z uprawnienia dokonania korekty w tym konkretnym rozliczeniu nie pozbawia jednak podatnika prawa do skorzystania z ulgi na złe długi. Przywilej ten wierzyciel będzie mógł zrealizować poprzez dokonanie korekty podatku za okres, w którym

ten 150-dniowy termin upłynął. Wierzyciel wraz z deklaracją podatkową, w której dokonuje korekty, powinien złożyć również zawiadomienie o tej korekcie (formularz VAT-ZD) właściwemu dla niego naczelnikowi urzędu skarbowego wraz z podaniem kwoty korekty oraz danych dłużnika. Wprowadzenie znowelizowanych zapisów ustawy o podatku od towarów i usług w sprawie ulgi za złe długi miało wspomóc podmioty gospodarze w walce z dłużnikami. Zmiany w zakresie skrócenia terminu, po jakim można dokonać korekty, braku obowiązku zawiadamiania dłużnika o zamiarze dokonania korekty oraz wprowadzenie sankcji karnej dla dłużnika należy ocenić jak najbardziej pozytywnie.

Dokładnej analizie należy jednak poddać czwartą zmianę wynikającą z ust. 3 pkt. 2 art. 89a ustawy, która narzuca na wierzyciela obowiązek zweryfikowania dłużnika, czy nie jest on w trakcie postępowania upadłościowego lub w trakcie likwidacji na dzień poprzedzający dzień złożenia deklaracji podatkowej. Zapisy wcześniejszej ustawy mówiły tylko o braku możliwości dokonania korekty podatku, jeśli dostawa towaru lub usługa była dokonana dla podatnika, który w trakcie czynności był w trakcie postępowania upadłościowego lub w trakcie likwidacji. Zapis ten wydaje się być ciężki do spełnienia i może zniechęcać wierzycieli do dokonania korekty podatku należnego. Trudno bowiem jest przewidzieć, że na dzień przed złożeniem korekty dłużnik nie będzie w stanie upadłości lub likwidacji. Problem niekorzystnego zapisu dla wierzycieli został wskazany w interpelacji nr 15168, która została złożona do Ministra Finansów (Ziobro 2013). W interpelacji zwrócono uwagę na fakt, że dłużnik, który ma nieuregulowaną znaczną wartość przeterminowanych zobowiązań, może pod koniec upływu 150. dnia złożyć wniosek o ogłoszenie upadłości i uniemożliwić wierzycielowi dokonanie korekty. W odpowiedzi podsekretarza stanu na przywołaną interpelację można przeczytać, że nie można domniemywać, „że podatnicy (dłużnicy) co do zasady w przypadku dużych zaległości w płatnościach będą składać wnioski o ogłoszenie upadłości, oznaczałoby, że postępowanie upadłościowe jest dla podatnika (dłużnika) sposobem (normą) na prowadzenie działalności gospodarczej w sytuacji trudności z regulowaniem zobowiązań wobec wierzyciela (bez względu na przyczyny ich powstania), a nie wyjątkową procedurą obwarowaną warunkami podlegającymi ocenie sądu” (Grabowski 2013). Należy tu jednak pamiętać, że ogłoszenie upadłości jest również uwarunkowane przepisami prawa, gdzie zgodnie z art. 21 prawa upadłościowego i naprawczego (Ustawa z 28 lutego 2003)

dłużnik jest obowiązany, nie później niż w terminie dwóch tygodni od dnia, w którym wystąpiła podstawa do ogłoszenia upadłości, zgłosić w sądzie wnioski o ogłoszenie upadłości. W innym przypadku osoby wskazane w ustawie ponoszą odpowiedzialność za szkodę względem pokrzywdzonych. Tu należy zwrócić uwagę również na zapisy działu III ustawy prawo upadłościowe i naprawcze mówiącego o podstawach ogłoszenia upadłości. Jedną z nich może być opóźnienie w wykonaniu zobowiązań przekraczające trzy miesiące i suma niewykonanych zobowiązań przekraczająca 10% wartości bilansowej przedsiębiorstwa dłużnika. Dlatego słuszna wydaje się tu obawa zgłoszona w interpelacji i krytyka zapisu mówiącego o braku możliwości dokonania korekty podatku w sytuacji, gdy dłużnik jest w stanie upadłości lub likwidacji, z obawy, że dłużnik wcześniej złoży takowy wniosek do sądu. Dodatkowo należy zwrócić uwagę na fakt, że dłużnik w stanie upadłości lub likwidacji musi dokonać korekty podatku (30% sankcja karna). Oznacza to, że majątek firmy upadłej zostanie dodatkowo zmniejszony, a szansę wierzycieli na odzyskanie pieniędzy znacznie maleją. Takie uregulowanie działa wyraźnie na niekorzyść wierzycieli upadających firm. W sytuacji, kiedy liczba upadających firm rośnie, korzyści zbiera tylko budżet państwa, który z jednej faktury otrzymuje dwukrotnie podatek od wartości dodanej. Z szacunków Ministerstwa Finansów po nowelizacji ustawy z jej zapisów średnio miesięcznie korzysta około dwa tysiące firm, korygując podatek należny o kwotę ponad dwudziestu milionów złotych miesięcznie (Forbes). Oznacza to, jak wskazano powyżej, że część z tych pieniędzy może nie wracać do wierzycieli, tylko zostać wpłacona na rzecz budżetu państwa.

Omawiając problematykę ulgi za złe długi, należy wspomnieć, że zastosowanie ulgi nie będzie możliwe, jeśli wierzyciela i dłużnika łączą powiązania rodzinne (małżeństwo, pokrewieństwo, powinowactwo) lub kapitałowe (jeśli jedna ze stron posiada prawo do głosu wynoszące co najmniej 5% wszystkich praw głosu). Wyłączenie to nie ma jednak zastosowania w stosunku do dłużnika, który nadal jest zobligowany, pod karą sankcji 30%, do dokonania korekty. Zatem zapis o wyłączeniu jest jednostronny, co powoduje, że korzyści odnosi jedynie budżet państwa (dłużnik musi dokonać korekty, a wierzyciel nie może).

Wnioski i rekomendacje

Dokonana analiza pokazuje, że przywołane przepisy nie oddziałują symetrycznie na dłużnika

i wierzyciela, a tym samym nie poprawiają sytuacji finansowej wierzycieli, tylko zwiększają wpływy do budżetu państwa. Aby zapisy były korzystne z ekonomicznego punktu widzenia dla wierzycieli, należałoby:

1. ujednoczyć terminy dokonywania korekt dla podatku od towarów i usług oraz podatku dochodowego, w celu ujednoczenia ewidencji księgowej – zmniejszenia kosztów obsługi księgowej, która obecnie w wielu przypadkach musi być prowadzona oddzielnie dla potrzeb VAT i PIT/CIT;
2. znieść obowiązek sprawdzania dłużnika, czy nie jest w stanie upadłości czy likwidacji, tak aby wierzyciel miał prawo zawsze do skorygowania należnego podatku – pieniądze powinny trafiać najpierw do wierzyciela, a nie budżetu państwa;
3. wprowadzić możliwość odliczenia podatku naliczonego od należnego i zaliczenia dokumentu w koszty podatkowe dopiero po uregulowaniu płatności – dłużnicy byliby zmuszeni do dokonywania szybszych płatności w celu uzyskania dodatkowych korzyści wynikających z zapłacenia mniejszych podatków.

Najlepszym rozwiązaniem poprawiającym zatory płatnicze byłoby jednak wprowadzenie metody kasowej płacenia podatku. W tym przypadku podatnik odprowadzałby do budżetu państwa jedynie podatek od należności, które otrzymał. Dzieje się tak przy sprzedaży gotówkowej. Jednak w transakcjach z odroczonym terminem płatności, wystawiając fakturę kontrahentowi, wierzyciel musi ponieść obciążenia fiskalne, niezależnie, czy pieniądze otrzymał, czy nie. Wpływa to bardzo negatywnie na płynność finansową przedsiębiorstwa (wierzyciela), który zmuszony jest do kredytowania swojego nierzetelnego kontrahenta (dłużnika), ale ponadto musi od nieotrzymanej wierzytelności zapłacić często ponad 40% podatków (CIT/PIT i VAT).

Podmioty gospodarcze, prócz wykorzystania instrumentów, które zapewnia im państwo, mają możliwość zastosowania jeszcze pewnych narzędzi finansowych i marketingowych w celu nakłonienia kontrahenta do terminowego regulowania zobowiązań. Jednym z takich narzędzi są szeroko stosowane rabaty, upusty, bonifikaty i skonta. Warunki udzielenia rabatu oraz jego wysokość zależą wyłącznie od sprzedającego i kupującego oraz wystąpienia okoliczności uzasadniających obniżenie ustalonej wcześniej ceny. Zatem nic nie stoi na przeszkodzie, aby jednym z warunków otrzymania dodatkowego rabatu była terminowa płatność.

Skonto kasowe (*cash discount*) (Wysocki 1992: 27) to rabat za regulowanie płatności gotówką lub w szybszym terminie niż wynika z ogólnych warunków umowy. Kontrahent w zamian za zapłacenie należności w określonym krótkim okresie otrzymuje dodatkowy upust cenowy. Zadaniem skonta jest nie tylko poprawa płynności finansowej poprzez szybszy przyrwy gotówki, ale również weryfikacja kontrahenta. Z racji faktu, że skonta są często bardzo korzystne, kontrahenci, którzy z niego nie korzystają, oceniani są przez dostawcę jako mogący mieć w przyszłości problemy płatnicze.

W praktyce gospodarczej w dużej mierze stosowane są również tzw. bonusy za obrót, które polegają na wypłacie przez sprzedawcę nabywcy określonej bonifikaty w zależności od wielkości zakupu. W tym przypadku dostawcy mogą wypłacać należne bonusy jedynie kontrahentom, którzy regulują swoje zobowiązania w terminie. Kolejnym narzędziem, którym mogą dysponować przedsiębiorcy, prócz upustów i bonusów, są programy lojalnościowe. Programy te mogą być skierowane tylko do kontrahentów, którzy regulują swoje należności w terminie. Narzędzie to, podobnie jak dodatkowy bonus, mobilizuje do wywiązywania się z określonych terminów płatności, a tym samym poprawia płynność finansową przedsiębiorstwa oraz zapobiega zatorom płatniczym.

Należy tu jednak zwrócić uwagę, że na zastosowanie tych dodatkowych narzędzi wspomagających terminowe egzekwowanie należności mogą pozwolić sobie przeważnie tylko duże podmioty gospodarcze, które stać na obniżenie marży lub poniesienie dodatkowych kosztów związanych z programami lojalnościowymi.

Podsumowanie

Problemy z płynnością i zatorami płatniczymi są od wielu lat barierą rozwoju dla wielu podmiotów gospodarczych. Problem ten aktualnie jest o tyle dotkliwy, gdyż cała gospodarka znajduje się w okresie spowolnienia. Dlatego z punktu widzenia nie tylko tych podmiotów, ale całej gospodarki, ważne jest dysponowanie instrumentami, które zapobiegałyby, a przynajmniej zmniejszałyby problemy wynikające z nieterminowych płatności. Jak wynika z przeprowadzonej analizy instrumentarium, jakim dysponuje podmiot gospodarczy w walce z nieterminowymi płatnikami, narzędzia te mogą nie dawać dużych efektów. Zmiany wprowadzone z 1 stycznia 2013 r. nie okazały się na tyle rewolucyjne, jak były zapowiadane. Nie dały wierzycielom zbyt poważnych narzędzi do walki z dłużnikami.

Dlatego też wspomniane zmiany należałyby zmodyfikować tak, aby rzeczywiście urealnić

obciążenia fiskalne przedsiębiorstw, co na pewno pozytywnie wpłynęłoby na gospodarkę.

Bibliografia

BCC (2012), *Przedsiębiorcy apelują do rządu o regulacje wspierające walkę z zatorami płatniczymi*, [http://www.bcc.org.pl/Artykul.240.0.html?&no_cache=1&tx_ttnews\[pointer\]=34&tx_ttnews\[tt_news\]=4106&tx_ttnews\[backPid\]=238](http://www.bcc.org.pl/Artykul.240.0.html?&no_cache=1&tx_ttnews[pointer]=34&tx_ttnews[tt_news]=4106&tx_ttnews[backPid]=238) (15.09.2014)

Bień A., Bień W. (2010), *Słownik finansów*, wydanie II, Warszawa Difin.

Bisnode, <http://www.bisnode.pl/topics/przeterninowane-platnosci/> (dostęp: 24.06.2015).

Centralny Ośrodek Informacji Gospodarczej, <http://www.coig.com.pl/lista-upadlosci-firm.php> (dostęp: 8.06.2015).

Duliniec A. (2007), *Finansowanie przedsiębiorstwa*, Warszawa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2000/35/WE z 29 czerwca 2000 r. w sprawie zwalczania opóźnionych płatności w transakcjach handlowych.

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/7/UE z 16 lutego 2011 r. w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych.

Forbes, *Dwa tysiące firm miesięcznie korzysta z ulgi w VAT za złe długi*, <http://www.forbes.pl/dwa-tysiacze-firm-miesiecznie-korzysta-z-ulgi-w-vat-na-zle-dlugi,artykuly,154785,1,1.html> (dostęp: 24.06.2015).

Grabowski M., *Odpowiedź podsekretarza stanu w Ministerstwie Finansów na interpelację nr 15168*, <http://www.sejm.gov.pl/Sejm7.nsf/InterpelacjaTresc.xsp?key=49BF5359> (dostęp: 16.09.2014).

Hofman T. (2014), *Niewypłacalność jako przestępstwo ogłoszenia upadłości w świetle projektowanych zmian*, „Roczniki Nauk Prawnych”, Tom XXIV, nr 1, http://www.kul.pl/files/1374/public/rnp_2014/nr_1/s_71_91_art_Hofman.pdf (dostęp: 9.06.2015).

Kaczmarek Inkaso (2014), *Przedsiębiorcy a ustawa o terminach zapłaty w transakcjach handlowych*, <http://kaczmarek.pl/getattachment/fedd47a0-02ed-48b3-b53b-eb17a422128f/>

Znajomosc-ustawy-o-terminach-zap-aty.pdf.aspx (dostęp: 14.09.2014).

Lazarowicz A., *Zatory płatnicze – niebezpieczeństwo dla małych firm*, <http://poradnik.wfirma.pl/-niebezpieczne-zatory-płatnicze-dla-malych-firm> (dostęp: 8.06.2015).

Majchrzycka-Guzowska A. (2011), *Finanse i prawo finansowe*, Wydanie IX, Warszawa, LexisNexis.

Raport Bisnode D&B Polska, *Barometr Płatności na Świecie 2014*, <http://wgospodarce.pl/informacje/13859-raport-bisnode-db-polska-barometr-płatnosci-na-swiecie-2014-czesc-pierwsza-polska> (dostęp: 24.06.2015).

Świdorski J. (1998), *Finanse banku korporacyjnego*, Warszawa, Biblioteka Menedżera i Bankowca.

Ustawa z 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, t.j. Dz.U. 1991 Nr 80 poz. 350, z późn. zm.

Ustawa z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, t.j. Dz.U. 1992 Nr 21 poz. 86, z późn. zm.

Ustawa z 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe i naprawcze, t.j. Dz.U. 2003 Nr 60 poz. 535, z późn. zm.

Ustawa z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, t.j. Dz. U. Nr 54, poz. 535 z późn. zm.

Ustawa z 16 listopada 2012 r. o redukcji niektórych obciążeń administracyjnych w gospodarce, t.j. Dz.U. z 30 listopada 2012 r., poz. 1342.

Ustawa z 8 marca 2013 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych, t.j. Dz.U. 2013 poz. 403.

Wedziuk S., *Za windykacje niech płaci dłużnik*, „Puls Biznesu”, <http://firma.pb.pl/3524443,61591,za-windykacje-niech-placi-dluznik> (dostęp: 14.09.2014).

Wysocki D. (1992), *Business Correspondence. Negocjacje. Transakcje. Instytucje*, Gdańsk, Exter.

Zawiśliński M., *Jak poradzić sobie z opornym dłużnikiem*, „Puls Biznesu”,

http://konfederacjalewiatan.pl/upload/centrum_prasowe/pliki/Polska_Konfederacja_01_09_2006/puls_biznesu_2006_08_31_ty_mi_wisisz_ja_wisze_jemu_a_on_wisi_nam_pdf_f_1.pdf (dostęp: 13.09.2014).

Ziobro K., *Interpelacja nr 15168 do ministra finansów w sprawie niekorzystnych przepisów ustawy o podatku od towarów i usług*,

<http://www.sejm.gov.pl/Sejm7.nsf/InterpelacjaTresc.xsp?key=5918E3A4>, (dostęp: 16.09.2014).

Contra-instruments for payment backlogs

Abstract

Cash flow issues and payment backlogs have for many years been a barrier to development for many traders. Delays in timely payment obligations make payment backlogs that are a serious threat, especially for small and medium-sized companies. For such entities, even a few unpaid invoices would mean the loss of cash flow which in long run may even lead to bankruptcy. The problem currently is even more severe because the whole economy is in a period of slowdown. Therefore, from the point of view of not only the entities but also of the whole economy, it is important that operators have adequate instruments by means of which they could defend themselves against dishonest contractors.

The aim of this paper is a critical evaluation of the instruments available to entrepreneurs in the fight against payment backlogs. Polish and EU law was brought to economical analysis which was supposed to be an instrument in fight against dishonest contractors. However, the analysis clearly shows, the instruments available to economic agents do not provide much defense against inconclusive payers and dishonest contractors, but rather impose additional responsibilities and restrictions.

Keywords: payment backlogs, cash flow, legal conditions