Paweł Felis
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

WPŁYW PODATKU OD TOWARÓW I USŁUG NA SYTUACJĘ FINANSOWĄ MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

1. Wprowadzenie

Na sytuację ekonomiczno-finansową małych i średnich przedsiębiorstw wpływa wiele czynników makro- oraz mikroekonomicznych. Możliwości rozwijania małej i średniej przedsiębiorczości w dużej mierze zależą m.in. od wielkości kapitału niezbędnego do uruchomienia i rozwoju działalności; rozwiązań prawno-podatkowych oraz posiadanych kwalifikacji, czyli wiedzy, a także środków na jej zdobycie. Wskazana jest szczegółowa analiza poszczególnych czynników, wówczas bowiem możliwe będzie sformułowanie najważniejszych i pożądanych przez przedsiębiorców zmian, decydujących o przetrwaniu i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw.

Celem niniejszego opracowania jest jednak przedstawienie wyłącznie wybranych rozwiązań podatku od towarów i usług. Do elementów tego podatku silnie oddziałujących na sytuację małych i średnich przedsiębiorstw należy zaliczyć rozwiązania, takie jak:

- wysokość stawek podatkowych;
- narzędzia tzw. inżynierii podatkowej, mające na celu przede wszystkim usprawnienie rozliczeń przedsiębiorców z urzędami skarbowymi;
- ograniczenia w odliczaniu podatku VAT.

Dodać jednak należy, iż podatek ten działa na zasadzie przerzucalności ciężaru podatkowego na ostatecznych konsumentów. Zalecana jest zatem zasada neutralności podatku dla przedsiębiorców biorących udział w obrocie towarami i usługami[1]. Zapewnienie neutralności podatku od towarów i usług dla przedsiębiorców wiąże się przede wszystkim z rozwiązaniami przyjętymi w ramach tego podatku, czyli: prawem przedsiębiorcy do odliczenia od swego podatku należnego podatku naliczonego, zawartego w cenach

[1] W opracowaniu przyjęto rozumienie zasady neutralności VAT nawiązujące do zapisów I Dyrektywy Rady UE z 11 kwietnia 1967r. w sprawie harmonizacji przepisów prawnych Państw Członkowskich w zakresie podatków obrotowych. Oznacza to, iż VAT nie powinien obciążać przedsiębiorstw, czyli prawnych podatników tego podatku. Warto podkreślić, iż neutralność VAT może być również rozpatrywana z innych punktów widzenia, o czym pisze T. Famulska.

nabywanych dóbr i usług; terminami, w jakich to prawo (a nie jak niektórzy podkreślają przywilej) można zrealizować oraz zasadami zwrotów w podatku, w sytuacji gdy w danym okresie rozliczeniowym podatek naliczony przewyższa podatek należny w przedsiębiorstwie[2]. Uwzględniając temat rozważań, konieczne jest ukazanie tych rozwiązań, które ograniczają podatnikowi pełną realizację praw, a tym samym przyczyniają się do pogorszenia jego sytuacji ekonomiczno-finansowej.

Podatki dla wielu przedsiębiorstw są bardzo uciążliwe (zmniejszenie siły nabywczej opodatkowanych), a także stanowią duże obciążenie biurokratyczne. Dlatego tak ważne jest opracowanie przejrzystego, czytelnego, prostego w rozliczeniach i zrozumiałego dla przedsiębiorców systemu podatkowego. Ukazane w opracowaniu, tylko niektóre problemy podatkowe nurtujące przedstawicieli sektora MSP i skutki stosowanych elementów konstrukcyjnych obciążeń podatkiem od towarów i usług, będą stanowiły podstawę do sformułowania wniosków w podsumowaniu.

2. Podatek od towarów i usług a finanse MSP

Drobna przedsiębiorczość obciążona jest podatkiem od towarów i usług, rozliczanym za pomocą deklaracji VAT 7. Zasadniczy obszar konsekwencji tego podatku dla finansów małych przedsiębiorstw wynika zarówno z rozwiązań ogólnych (np. warunki odliczenia podatku od towarów i usług oraz terminy i zakres zwrotu nadwyżki podatku od towarów i usług naliczonego nad należnym), jak i pewnych form selektywnego oddziaływania na grupy wskazanych przez ustawodawcę podmiotów (metoda kasowa rozliczeń podatku lub rozliczenie kwartalne).

2.1. Preferencyjne uregulowania adresowane do małych podatników

Rozważając problem związku VAT-u z finansami przedsiębiorstwa, nie sposób pominąć szczególnych uregulowań rozliczeń podatku przez niektórych podatników, określanych przez ustawodawcę, jako tzw. mali podatnicy[3]. Jest to rodzaj preferencji, polegającej na zastosowaniu innego sposobu rozliczeń w stosunku do zasad ogólnych. Małym podatnikiem może zostać osoba fizyczna, prawna lub jednostka organizacyjna niemająca osobowości prawnej, u której wartość sprzedanych towarów, usług nie przekroczyła równowartości 800 tys. euro. Mały podatnik może wybrać jedną z dwóch preferencji, tj. kasową metodę rozliczeń podatku lub rozliczenia kwartalne. Przy kasowej metodzie rozliczeń obowiązek podatkowy powstaje nie z chwilą wydania towaru, wykonania usługi lub wystawienia faktury

[2] Na temat neutralności podatku VAT dla przedsiębiorstw pisze T. Famulska, Neutralność podatku VAT dla przedsiębiorstw – wybrane zagadnienia, w: Finanse przedsiębiorstwa, pod red. J. Ostaszewskiego, Wyd. SGH , Warszawa 2005, s. 321-328.

[3] Art. 2 pkt.25; art.21; art.86, ust.16; art.99, ust.2-6; art.103, ust.2; art.104 Ustawy o podatku od towarów i usług z dnia 11 marca 2004 r. (Dz. U. Nr 54, poz. 535, ze zm.).

(jak ma to miejsce w przypadku zasad ogólnych), lecz w momencie otrzymania należności za sprzedane towary czy świadczone usługi, nie później jednak niż 90. dnia od dnia wydania towaru lub wykonania usługi. Zastosowanie takiego rozwiązania może być korzystne dla małego podatnika, ponieważ znacznie odsuwa w czasie moment powstania obowiązku podatkowego, a więc i moment zapłaty podatku. Wprowadzenie tej metody może zatem stanowić istotne ułatwienie w funkcjonowaniu małych przedsiębiorstw, u których konieczność odprowadzenia podatku należnego nierzadko ma miejsce przed uzyskaniem od kontrahenta zapłaty za sprzedane towary lub świadczone usługi. Należy pamiętać jednak o tym, że metoda ta to nie tylko oddalony w czasie obowiązek podatkowy z tytułu wykonywanych czynności, ale również określone terminy jego rozliczania (kwartalny okres rozliczeniowy) oraz przyjęcie rozliczenia kasowego dla podatku naliczonego przy nabyciu towarów i usług przez małych podatników. Otóż, podatnik taki może odliczyć podatek naliczony od należnego w rozliczeniu za kwartał, w którym uregulował całą należność wynikającą z otrzymanej od kontrahenta faktury. W przypadku drugiego ułatwienia, czyli metody kwartalnego rozliczenia podatku, obowiązek podatkowy powstaje według zasad ogólnych, a jedynie rozliczenie podatku następuje za okresy kwartalne. Warto się zastanowić i przeanalizować głębiej warunki związane z obiema preferencjami, by odpowiedzieć na pytanie, czy wpływ tych przywilejów na płynność finansową przedsiębiorstwa może być znaczący.

Po pierwsze, w przypadku kasowej metody rozliczeń ustawodawca nie określił ostatecznego okresu rozliczeniowego, za który można dokonać obniżenia podatku należnego o podatek naliczony. Możliwe jest zatem dokonanie obniżenia nawet po upływie wielu kwartałów po kwartale, w którym otrzymano fakturę lub dokument ceny (wskazano więc nie konkretny, a najwcześniejszy możliwy okres rozliczeniowy). Natomiast przy metodzie kwartalnego rozliczenia podatku odliczenie podatku naliczonego jest możliwe w jednym konkretnym okresie rozliczeniowym, tzn. w rozliczeniu za kwartał, w którym otrzymano fakturę lub dokument celny.

Po drugie zaś, obniżenie podatku w ramach metody kasowej rozliczeń zostało uzależnione od spełnienia podstawowego warunku, jakim jest uregulowanie całej należności wynikającej z otrzymanej od kontrahenta faktury. Z kolei skorzystanie z metody kwartalnego rozliczenia podatku nie jest obwarowane spełnieniem szczególnych warunków, jeżeli podatnicy z niej korzystający otrzymali fakturę lub dokument celny.

Do rozpatrzenia wpływu określonego rozwiązania na płynność finansową przygotowano symulację o następujących założeniach:[4]

Symulacja I. Ocena z punktu widzenia stawek podatkowych dla sprzedaży małego podatnika. Wariant A: sprzedaż jest objęta przede wszystkim stawką podstawową 22%.

Przedsiębiorca będący małym podatnikiem wystawił „Fakturę VAT – MP" 10 stycznia 2005 r. o wartości 100 000 zł netto. Przyjmujemy, że kontrahent nie uregulował

[4] Opracowano na podstawie: Z. Biskupski, P. Rochowicz, Czy warto korzystać z uproszczeń podatkowych. VAT i podatki dochodowe, dodatek do „Gazety Prawnej", nr 245 z 19 grudnia 2002 r.

płatności do 10 kwietnia 2005 r., kiedy to powstał obowiązek zapłaty podatku. Zgodnie z przepisami podatkowymi mali podatnicy składają deklaracje podatkowe w terminie do 25 dnia miesiąca następującego po każdym kolejnym kwartale. W tym przypadku podatek w wysokości 22 000 zł podlegał rozliczeniu do 25 lipca 2005 r.

Zasady ogólne: Podatek należałoby rozliczyć w terminie do 25 lutego 2005 r.

Metoda kasowa: W porównaniu do zasad ogólnych podatnik zyskuje pięć miesięcy odroczenia, bez żadnych odsetek pobieranych od zaległości podatkowych. Do tego czasu albo wykorzystuje te środki w działalności gospodarczej (jeżeli kontrahent zapłaci po 10 kwietnia), albo musi pożyczyć na uregulowanie zobowiązania podatkowego (chyba że uzyska płatność od kontrahenta, z której sfinansuje płatności VAT przed 25 lipca 2005 r.).

Metoda kwartalnego rozliczenia: W porównaniu do zasad ogólnych podatnik zyskuje zaledwie dwa miesiące, natomiast w porównaniu do metody kwartalnej musi uregulować podatek o trzy miesiące wcześniej, niezależnie od tego, czy środki od kontrahenta wpłynęły czy też nie.

Ocena: Odroczenie płatności VAT do urzędu skarbowego w obu metodach. Zakładając, iż przedsiębiorstwo cechuje korzystna sytuacja ekonomiczno-finansowa i nie ma problemów ze swoimi zobowiązaniami, korzyść się zwiększa. Zapłacenie faktur zakupu w przypadku metody kasowej umożliwia przedsiębiorcy odliczenie podatku naliczonego związanego z zakupami towarów i usług. W takich sytuacjach należy podkreślić przewagę metody kasowej, ponieważ podatek należny nie dość, że jest odroczony o kwartał w porównaniu do metody kwartalnego rozliczania, to jeszcze dodatkowo pomniejszany.

Symulacja II – Ocena z punktu widzenia stawek podatkowych dla sprzedaży małego podatnika. Wariant B: sprzedaż jest objęta przede wszystkim stawkami preferencyjnymi, np. 7%.

Podobnie jak w wariancie A mały podatnik wystawił 10 stycznia 2005 r. fakturę o wartości netto 100 000 zł. W porównaniu do poprzedniej sytuacji jest to sprzedaż wyrobów opodatkowanych 7% podatkiem (wykaz towarów i usług opodatkowanych stawką podatku w wysokości 7% zawiera załącznik nr 3 do ustawy). Zakładając, iż płatność nie została uregulowana do 10 kwietnia 2005 r., powstał obowiązek zapłaty podatku w wysokości 7 000 zł do 25 lipca 2005 r. W tym wariancie skupimy naszą uwagę jednak na innym problemie, mianowicie możliwości wystąpienia nadwyżki podatku naliczonego (zakupy opodatkowane 22% podatkiem) nad podatkiem należnym (sprzedaż opodatkowana 7% podatkiem). Jest to uzasadnione, ponieważ analiza konsekwencji w zakresie odroczenia płatności VAT stanowiłaby dokładne powtórzenie, poza kwotą obowiązku podatkowego, wniosków poprzedniego wariantu. W przypadku przewagi podatku naliczonego nad należnym podatnik ma prawo (zgodnie z pewnymi ograniczeniami, o których będzie mowa w dalszej części) do otrzymania zwrotu kwoty z urzędu skarbowego.

Metody preferencyjne dla MP: okres rozliczeniowy w tych metodach wydłuża się w porównaniu do zasad ogólnych z jednego miesiąca do kwartału, co sprawia, że zmie-

nia się okres otrzymania zwrotu nadwyżki podatku. W tym przypadku podatnik powinien zastanowić się, czy stosować metodę memoriałową i miesięczny system rozliczeń podatku czy też kasową, udzielając tym samym swoistego, nieoprocentowanego kredytu fiskusowi. Zwracając natomiast uwagę na dwie metody związane z kwartalnym systemem rozliczeń podatku, należy odnotować przewagę metody kwartalnego rozliczania nad metodą kasową, zwłaszcza w sytuacji zaistnienia kłopotów w zakresie płynności finansowej. Przypomnijmy, iż w przypadku tej pierwszej, aby rozliczyć podatek naliczony, wystarczy otrzymać fakturę, w przypadku zaś drugiej, konieczne jest uregulowanie całej należności wynikającej z otrzymanej faktury, co może być trudne w sytuacji problemów finansowych.

Symulacja III. Ocena z punktu widzenia relacji kwot podatku naliczonego do należnego, zależnie od rodzaju wykonywanej działalności Wariant A: niewielki podatek naliczony w stosunku do podatku należnego.

Przedsiębiorca świadczy usługi o charakterze niematerialnym, np. szeroko rozumiany konsulting w zakresie finansów firm. Po stronie sprzedaży podatek należny najczęściej przyjmuje wysokie kwoty, ze względu na jakość wartości dodanej w takich przedsiębiorstwach, na którą składają się m.in. wartość pracy, energii, kosztów użytkowania kapitałów oraz zysk przedsiębiorcy. Natomiast po stronie zakupów VAT naliczony jest znacznie mniejszy, uzależniony od podstawowych pozycji niezbędnych do wygenerowania wartości dodanej, czyli od: wartości netto zakupionych materiałów, wykorzystanej elektryczności, zapłaconych rachunków telefonicznych.

W rozważanej sytuacji przyjęto założenie, że jest to przedsiębiorstwo znajdujące się w korzystnej sytuacji finansowej, oferujące odbiorcom usług niematerialnych korzystne, czyli odroczone terminy płatności. W takiej sytuacji obie metody pozwalają w różnym stopniu odroczyć płatności wysokiego podatku należnego. Natomiast podatek naliczony, związany ze stosunkowo niewielkimi zakupami, jest niewysoki. Przedsiębiorca o takim standingu finansowym nie powinien mieć problemów z uregulowaniem płatności wynikających z wystawionych faktur. Tym samym nabywa prawo odliczenia podatku VAT naliczonego.

Natomiast w przypadku problemów finansowych sytuacja nie jest już tak klarowna, aczkolwiek, ze względu na niewysoki VAT naliczony oraz kilkumiesięczne odroczenie płatności podatku należnego, jeszcze pod kontrolą.

Symulacja IV. Ocena z punktu widzenia relacji kwot podatku naliczonego do należnego, zależnie od rodzaju wykonywanej działalności Wariant B: znaczny podatek naliczony w stosunku do podatku należnego.

Inna będzie interpretacja sytuacji, jeżeli będziemy mieli do czynienia z przedsiębiorstwem zajmującym się określoną produkcją. W takich przypadkach dochodzi do znacznego zużycia surowców i materiałów wykorzystywanych w cyklach produkcyjnych, co oznacza wysoki poziom podatku VAT naliczonego. Bardzo ważnym elementem takiego uproszczonego modelu jest terminowość, bądź jej brak w zakresie regulowania

obustronnych płatności (wielkość należności i zobowiązań). W przykładzie przyjęto, że wielkości te są znaczne oraz dość odległe są terminy regulowanych zobowiązań. W takim przypadku funkcjonowanie dłuższych niż 90 dni terminów płatności dla nabywców produktów wytworzonych przez małego podatnika może oznaczać, iż nie będzie on posiadał środków na zapłacenie za zakupione surowce. Przedsiębiorca znalazł się w trudnej sytuacji, gdyż skomplikował sobie możliwość odliczenia VAT naliczonego. W rzeczywistości takie przypadki mogą oznaczać poważne kłopoty, ponieważ odroczenie płatności podatku VAT należnego niewiele poprawi sytuację, skoro nie będzie możliwe obniżenie go o kwotę podatku naliczonego wynikającego z nieuregulowanych faktur zakupów. Ponadto podatek należny i tak trzeba będzie zapłacić, ponieważ po 90 dniach od sprzedaży świadczonych usług i tak pojawi się obowiązek podatkowy w tym zakresie.

Wyniki symulacji świadczą o tym, iż wpływ preferencyjnych metod skierowanych do małych podatników jest uzależniony przede wszystkim od ich sytuacji ekonomiczno-finansowej. Wydaje się, iż tego typu rozwiązania (chodzi głównie o kasową metodą rozliczeń) nie przyczynią się do poprawy płynności finansowej małych przedsiębiorstw, a o to chyba chodziło ustawodawcy. Ponadto z wyborem tej metody mogą wiązać się dodatkowe komplikacje, w istotny sposób wpływające na finanse tych podmiotów. Do najważniejszych z nich należałoby zaliczyć:

- niechęć dużych podmiotów, nierzadko narzucających dość długie terminy płatności, do współpracy z małymi podatnikami. Wynika to z faktu przyjętego rozwiązania, polegającego na połączeniu prawa do obniżenia podatku należnego o podatek naliczony wynikający z faktur wystawionych przez małych podatników, którzy wybrali kasową metodę rozliczeń z powstaniem obowiązku podatkowego w VAT u wystawcy faktury. Oznacza to nic innego tylko to, iż jeżeli nabywca nie uregulował należności z tytułu sprzedanych mu towarów w ciągu 90 dni od dnia otrzymania towaru (z tego typu przypadkami często można spotkać się w praktyce, kiedy to duży podmiot w zamian za stały i pewny zbyt towarów proponuje małym firmom niekorzystne terminy płatności), to termin odliczenia naliczonego VAT przypadnie dla nabywcy dokładnie w miesiącu, w którym przypada 90. dzień od dnia otrzymania przez niego towaru[5];
- możliwość wpadnięcia w tzw. pułapkę kumulacji, polegającą na tym, iż firmie przyjdzie zapłacić wysoki skumulowany podatek należny za dany okres rozliczeniowy, wynikający zarówno z zaległości (niesolidni kontrahenci), jak i bieżących rozliczeń. W takich sytuacjach właściwe zaplanowanie jego wysokości jest obarczone dużym błędem, co może w skrajnych przypadkach oznaczać, że małym przedsiębiorcom po prostu nie wystarczy środków obrotowych na zapłacenie tego podatku.

[5] Rozdział 7 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 27 kwietnia 2004r. w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2004 r., Nr 97, poz. 970, ze zm.).

2.2. Regulacje ogólne wpływające na gospodarkę finansową MSP

Należy zaznaczyć, że omówione wcześniej rozwiązania prawne adresowane do małych podatników mają charakter wyłącznie fakultatywny. Oznacza to, że nawet po spełnieniu wymogów ustawowych przedsiębiorca nie musi wybrać takiego sposobu rozliczania podatku. W takich sytuacjach obowiązują go regulacje ogólne, czyli skierowane do wszystkich pozostałych podatników tego podatku. Powstaje zatem pytanie, czy wymienione rozwiązania właściwie oddają istotę neutralności VAT. Do rozwiązania postawionego problemu badawczego można użyć analizy porównawczej tych regulacji obowiązujących przed akcesją oraz od 1 maja 2004 r.[6] Rozpatrując pierwszy element, czyli warunki odliczenia podatku od towarów i usług, należy odnotować istotne zmiany (tab. 1).

Należy zaznaczyć, że stosowane obecnie reguły odliczenia podatku VAT są korzystniejsze dla przedsiębiorcy, uwzględniając realizację zasady neutralności. Nie sposób jednak nie skonstatować, że niektóre z nich są bardziej skomplikowane, np. te dotyczące przedsiębiorstw dokonujących zarówno czynności opodatkowanych, jak i zwolnionych.

Mając na uwadze istotę neutralności podatku, należy wysunąć oczekiwania przedsiębiorstw odnośnie odliczania podatku w określonej wielkości (jak najmniej limitów) oraz terminu (bez opóźnień). Z ich punktu widzenia najkorzystniejsze wydaje się rozwiązanie polegające na całkowitym odliczeniu podatku naliczonego w terminie, w którym powstał obowiązek w podatku należnym. Taką sytuację ustawodawca w przepisach uwzględnił w przypadku importu usług lub dokonywania wewnątrzwspólnotowego nabycia towarów (zgodnie z art. 86, ust. 10, pkt 2 ustawy).

Kolejny element techniki podatkowej, w aspekcie zasygnalizowanej neutralności tego podatku, dotyczy przypadków, gdy podatek naliczony przewyższa podatek należny. Przedsiębiorstwo powinno zatem uzyskać zwrot nadpłaconego podatku. Niestety poprzednio obowiązujące przepisy w istotny sposób ograniczały zakres zwrotu. Po pierwsze, podatnik miał prawo na ogół do zwrotu pośredniego, czyli obniżenia o tę różnicę podatku należnego w następnych okresach rozliczeniowych. Tylko w określonych przypadkach możliwy był zwrot bezpośredni, czyli na rachunek bankowy podatnika. Po drugie, urzędy skarbowe ograniczały kwotę zwracanej bezpośrednio nadwyżki podatku naliczonego nad należnym do wysokości 22% całości obrotu opodatkowanego stawkami niższymi od podstawowej. Ograniczenie to mogło objąć nawet okres 3 miesięcy. Po trzecie, konieczne było uregulowanie płatności wobec kontrahentów (z wyjątkiem dokumentów potwierdzających zakup środków trwałych).

Regulacje obecne są korzystniejsze, gdyż podatnik może wskazać, który rodzaj zwrotu wybierze, bezpośredni czy pośredni. Istotne jest, że przesłanki warunkujące poprzednio możliwość zwrotu bezpośredniego obecnie mają znaczenie tylko przy ustalaniu terminu

[6] Ustawa z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług. (Dz. U. z 2004 r. Nr 54, poz. 535, ze zm.) oraz Ustawa z 8 stycznia 1993 r. o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym (Dz. U. z 1993 r. Nr 11, poz. 50 ze zm.).

Tabela 1. Warunki odliczenia podatku VAT

Zasady potrącenia podatku	Rozwiązania wynikające z ustawy z 8 stycznia 1993 r. o podatku VAT oraz o podatku akcyzowym **(poprzednio)** oraz z ustawy z 11 marca 2004 r. o podatku VAT **(obecnie)**
Terminy, w jakich prawo to można zrealizować	**poprzednio**: w rozliczeniu za miesiąc, w którym podatnik otrzymał fakturę lub w miesiącu następnym. **obecnie**: w rozliczeniu za miesiąc, w którym podatnik otrzymał fakturę lub w miesiącu następnym
Terminy korekty podatku naliczonego	**poprzednio:** jeżeli podatnik nie dokonał obniżenia kwoty podatku należnego o kwotę podatku naliczonego w terminie, korekta deklaracji VAT mogła mieć miejsce w ciągu 1 roku, licząc od miesiąca następującego po miesiącu, w którym podatnik nabył prawo do odliczenia podatku naliczonego **obecnie:** jeżeli podatnik nie dokonał obniżenia kwoty podatku należnego o kwotę podatku naliczonego w terminie, korekta deklaracji VAT może mieć miejsce w ciągu 5 lat, licząc od początku roku, w którym podatnik nabył prawo do odliczenia podatku naliczonego
Odliczenie częściowe, dotyczące przedsiębiorstw dokonujących czynności opodatkowanych oraz zwolnionych	**poprzednio:** przy rozliczaniu VAT naliczonego z zakupów związanych ze sprzedażą opodatkowaną i zwolnioną uwzględniano tzw. bieżącą strukturę sprzedaży (udział wartości sprzedaży towarów opodatkowanych w wartości sprzedaży ogółem). W przypadku środków trwałych półroczną **obecnie:** w takich sytuacjach również przyjmuje się ustawowo określony wskaźnik. Zmieniono jednak sposób jego ustalania (jest to relacja kwoty obrotu, osiągniętej w związku z wykonywaniem czynności, które uprawniają do dokonania potrącenia podatku naliczonego od podatku należnego do kwoty obrotu osiągniętej zarówno w związku z wykonywaniem czynności dających prawo do potrącenia podatku, jak i czynności niedających takiego prawa). Ponadto przepisy obejmują dwa etapy odliczenia podatku naliczonego, tzn. na podstawie wskaźnika ustalonego według obrotów z poprzedniego roku podatkowego oraz za pomocą wskaźnika ustalonego na podstawie rzeczywistych obrotów z danego roku (jednorazowa korekta odliczenia). Korekta dotycząca nieruchomości dokonywana jest przez 10 lat, a w przypadku pozostałych środków trwałych przez 5 lat
Odliczenie częściowe związane z nabyciem samochodów osobowych	**poprzednio:** Kwota podatku naliczonego stanowiła 50% kwoty podatku określonej w fakturze, lecz nie więcej niż 5 tys. zł. **obecnie:** podatnikowi przysługuje odliczenie w wysokości 60% kwoty podatku naliczonego, ale nie więcej niż 6 tys. zł

Źródło: opracowanie własne.

zwrotu podatku VAT. Pewnym mankamentem jest podstawowy termin, wynoszący aż 180 dni. Podstawowym terminem jest również termin 60 dni, ale zakres stosowania jest ograniczony, ponieważ zwrot bezpośredni nie może być w kwocie wyższej niż VAT naliczony przy zakupie środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych podlegających amortyzacji powiększonej o 22% obrotu opodatkowanego stawkami niższymi niż 22%. Odnotowania wymaga, że możliwe jest w przypadkach wskazanych przez ustawodawcę znaczne skrócenie podstawowych terminów (z 60 do 25 dni oraz ze 180 do 60 dni). Problemem szczególnej wagi są jednak wydłużone terminy, powodujące obniżenie siły finansowej przedsiębiorstw. Pierwsza możliwość wydłużenia terminu do czasu zakończenia postępowania wyjaśniającego związana jest z sytuacjami, gdy zasadność zwrotu wymaga dodatkowego sprawdzenia przez urzędy skarbowe. Druga, oznaczająca wydłużenie do 180 dni przeznaczona jest dla tych podatników VAT-UE, którzy nie wpłacili wymaganej kaucji. Nie jest zatem istotne, z czego wynika kwota zwrotu różnicy (nawet jeśli jest ona związana z zakupem środków trwałych lub ze sprzedażą opodatkowaną stawkami niższymi niż 22%, a podatnicy wykonują czynności podlegające opodatkowaniu podatkiem VAT w okresie krótszym niż 12 miesięcy). Tego typu rozwiązanie, czyli złożenie w urzędzie skarbowym kaucji gwarancyjnej, zabezpieczeń majątkowych lub gwarancji bankowej w wysokości 250 tys. zł oznacza, że zwrot możliwy będzie wcześniej, bo w ciągu 60 dni. Ale dla małych przedsiębiorstw może stanowić barierę, której ewentualne przekroczenie w znaczny sposób ograniczy płynność finansową. Dlatego też tego typu rozwiązania należy ocenić krytycznie, ze względu na charakter dyskryminujący.

Kończąc prowadzone rozważania, warto wspomnieć o skutkach zwolnień w podatku VAT dla finansów przedsiębiorstw zwolnionych oraz współpracujących ze zwolnionymi. Stosowane aktualnie rozwiązania przewidują wyłącznie zwolnienie ze względu na kryterium wielkości obrotów (podatnicy, u których wartość sprzedaży opodatkowanej nie przekroczyła łącznie w poprzednim roku podatkowym kwoty wyrażonej w złotych odpowiadającej równowartości 10 tys. euro). Podkreślić należy, iż rozwiązanie ma charakter fakultatywny. Na decyzję dotyczącą zwolnienia, przy założeniu nieprzekroczenia ustawowego limitu, wpływają zatem następujące czynniki: jaki status ma podmiot nabywający oraz sprzedający towary bądź usługi, czy przedsiębiorstwo realizuje inwestycje. Jest to ważne, ponieważ w przypadku wyboru zwolnienia podatkowego nie ma możliwości odliczenia od podatku należnego podatku naliczonego zapłaconego w zakupach. To sprawia, że nieodliczony podatek staje się dla przedsiębiorcy kosztem. Oznacza to wzrost cen sprzedawanych towarów i usług, a także podrożenie realizowanych inwestycji (inna wartość określona np. do celów ubezpieczeniowych). Można również przyjąć, że w przedsiębiorstwie pojawią się próby przerzucenia tego podatku na inny podmiot, z którym pozostaje w określonej relacji prawnej. Jak wiadomo jednak, podatnicy podatku od towarów i usług są zainteresowani współpracą z podatnikami tego podatku. Wynika to, przy właściwym dokumentowaniu zakupów fakturami VAT, z możliwości odliczenia podatku naliczonego. Współpraca podatnika podatku VAT z podmiotem zwolnionym z tego podatku nie będzie dla niego korzystna, ze względu na obniżenie zdolności kon-

kurencyjnej (wzrost ceny sprzedawanych towarów i usług, konieczność odprowadzenia wyższego podatku do urzędu skarbowego w danej fazie obrotu).

3. Podsumowanie

W zakresie opodatkowania podatkiem od towarów i usług dotychczasowe działania ustawodawcy pozostawały w sprzeczności z istotą zasady neutralności podatku od wartości dodanej. Wszelkie działania w zakresie ograniczania prawa do odliczania VAT i jego zwrotu sprawiały, że przedsiębiorcy, przede wszystkim mal, i odczuwali ciężar związany z kosztem podatku, jaki musiano zapłacić w trakcie prowadzenia działalności gospodarczej. Zwróćmy uwagę na fakt, iż niemożliwość odliczenia uiszczonego podatku naliczonego stanowi wypływający strumień pieniężny (wysoki podatek należny), niewracający już do przedsiębiorstwa. Tego typu działania polskiego ustawodawcy mogły mieć wpływ na wyniki finansowe przedsiębiorstw[7]. Warto podkreślić, że podatek od towarów i usług został z dniem 1 maja 2004 r. gruntownie przebudowany, także w zakresie możliwości realizacji zasady neutralności podatku VAT dla przedsiębiorstw. Nie oznacza to jednak, iż jest on wolny od wad, te najważniejsze starano się wyeksponować w niniejszym opracowaniu.

4. Bibliografia

1. Biskupski Z., Rochowicz P., Czy warto korzystać z uproszczeń podatkowych. VAT i podatki dochodowe, dodatek do „Gazety Prawnej", nr 245 z 19 grudnia 2002r.
2. Falencikowski T., Wpływ ograniczenia w odliczaniu podatku VAT na działalność polskich przedsiębiorstw, w: Finanse publiczne wobec procesów globalizacji, red. naukowi: L. Pawłowicz, R. Wierzba, GAB, Gdańsk, 2003.
3. Famulska T., Neutralność podatku VAT dla przedsiębiorstw – wybrane zagadnienia, w: Finanse przedsiębiorstwa, red. naukowy J. Ostaszewski, Wyd. SGH Warszawa 2005.
4. Ustawa z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, Dz. U z 2004 r. Nr 54, poz.535, ze zm.
5. Ustawa z 8 stycznia 1993r. o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym, Dz. U. z 1993r. Nr 11, poz. 50, ze zm.
6. Rozporządzenie Ministra Finansów z 27 kwietnia 2004r. w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy o podatku od towarów i usług, Dz. U. z 2004r. Nr 97, poz. 970, ze zm.

[7] Na temat ademptoryzacji podatku VAT pisze T. Falencikowski, Wpływ ograniczenia w odliczaniu podatku VAT na działalność polskich przedsiębiorstw, w: Finanse publiczne wobec procesów globalizacji, GAB, Gdańsk 2003, s. 87-93.