

Czwartki u Ekonomistów:



Czy prawo może istotnie sprzyjać lub szkodzić gospodarce?

Andrzej Malec

Kochański Zięba Rapala i Partnerzy

Warszawa, 28 lutego 2013 r.



Zamiast wstępu...

Antoine de Saint-Exupery, „Mały Książę”:

- Chciałbym zobaczyć zachód słońca. Proszę mi zrobić przyjemność. Proszę rozkazać słońcu, aby zaszło...
- Jeśli rozkażę generałowi, aby jak motyl przeleciał z jednego kwiatka na drugi, albo rozkażę mu napisać tragedię, albo zmienić się w morskiego ptaka, a generał nie wykona otrzymanego rozkazu, kto z nas nie będzie miał racji: ja czy on?
- Jego Królewska Mość - odpowiedział stanowczo Mały Książę.
- Słusznie. Należy wymagać tego, co można otrzymać. (...) Ja mam prawo żądać posłuszeństwa, ponieważ moje rozkazy są rozsądne.
- Więc jak jest z moim zachodem słońca? - przypomniał Mały Książę, który nigdy nie porzucił postawionego pytania.
- Będziesz miał twój zachód słońca. Zarządzę go. Lecz zaczekam, w mądrości rządzenia, aż warunki będą przychylne.
- Kiedy to będzie? - informował się Mały Książę.
- Hm, hm! - zamruczał Król, badając gruby kalendarz. - Hm, hm, to będzie około... około... to będzie dziś wieczorem o godzinie 19.40. I zobaczysz, jaki mam posłuch.

Zagadnienie

Motto:

Mądry władca nakazuje to, co będzie wykonane.

Granice:

Jeśli zostanie nakazane (nawet pod karą śmierci), aby przedsiębiorcy zapuścili skrzydła i latali, przedsiębiorcy latać nie będą.

Termin płatności podatku może być nakazany.

Pytanie:

Jakie granice wyznaczają prawa ekonomiczne?



Przykład 1: Ustawa o terminach zapłaty w transakcjach handlowych oraz ustawa „deregulacyjna”

Komunikat po posiedzeniu Rady Ministrów (fragment, podkreślenia AM):

Rada Ministrów przyjęła *projekt ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych*, przedłożony przez ministra gospodarki.

- Dotychczas obowiązujące rozwiązania dotyczące egzekwowania należności w transakcjach handlowych między przedsiębiorcami oraz między przedsiębiorcami a organami publicznymi **okazały się mało skuteczne**. Wiele takich płatności odbywa się długo po uzgodnionych terminach, co negatywnie wpływa na płynność finansową i rentowność przedsiębiorstw, powodując często zatory płatnicze.
- Zgodnie z projektem ustawy, **nowe przepisy będą dyscyplinować opornych dłużników i wpłyną na poprawę sytuacji ich wierzycieli**. (...)
- Wprowadzono zasadę, że terminy zapłaty w transakcjach między przedsiębiorcami nie powinny przekraczać **60 dni** kalendarzowych, chyba że strony ustalą inny termin i że nie będzie to rażąco nieuczciwe wobec wierzyciela. Przekroczenie 60 dni traktowane będzie jako opóźnienie pod warunkiem, że wierzyciel udowodni, że okoliczności takiej umowy były rażąco nieuczciwe. Po wypełnieniu zobowiązań umownych, wierzycielowi przysługiwać będą odsetki za opóźnienie w wysokości określonej w ustawie lub w wysokości uzgodnionej między stronami.

Przykład 1: Ustawa o terminach zapłaty w transakcjach handlowych oraz ustawa „deregulacyjna” – c.d.

Komunikat po posiedzeniu Rady Ministrów (c.d.):

- Przyjęto **30-dniowy** termin zapłaty w transakcjach między przedsiębiorcami a organami publicznymi. Oznacza to, że termin uregulowania należnej zapłaty za dostarczone towary lub wykonane usługi nie może przekroczyć **30 dni** od daty otrzymania faktury lub rachunku. W przypadku transakcji skomplikowanych, złożonych procedur oraz dużej liczby podmiotów w niej uczestniczących – możliwe będzie wydłużenie terminu zapłaty – maksymalnie do **60 dni** kalendarzowych, ale pod warunkiem ustalenia tego przez strony. Po tym terminie wierzycielowi będą przysługiwać odsetki.
- Wyjątkiem od zasady regulowania należności w terminie **30-dniowym** będą jednostki publiczne udzielające świadczeń zdrowotnych. W tym przypadku będzie to **60 dni**. Po tym terminie wierzycielowi będą przysługiwać odsetki za opóźnienie.
- Do projektu ustawy włączono przepis określający **terminy na dokonanie procedury weryfikacji lub przyjęcia towaru lub usługi**. Jeśli w umowie strony zastrzegły przeprowadzenie procedury zbadania towaru lub usługi – czas trwania takiej procedury nie będzie mógł przekroczyć **30 dni** kalendarzowych, licząc od daty otrzymania towaru lub usługi.

Przykład 1: Ustawa o terminach zapłaty w transakcjach handlowych oraz ustawa „deregulacyjna” – c.d.



DZIENNIK USTAW RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Warszawa, dnia 30 listopada 2012 r.

Poz. 1342

USTAWA

z dnia 16 listopada 2012 r.

o redukcji niektórych obciążeń administracyjnych w gospodarce¹⁾



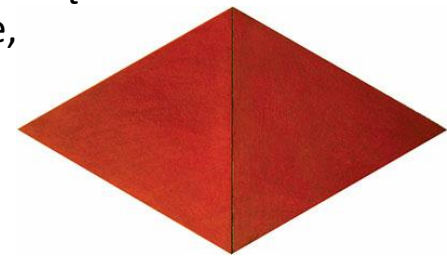
Przykład 1: Ustawa o terminach zapłaty w transakcjach handlowych oraz ustawa „deregulacyjna” – c.d.

Art. 15b. 1. W przypadku zaliczenia do kosztów uzyskania przychodów kwoty wynikającej z faktury (rachunku), a jeżeli nie istniał obowiązek wystawienia faktury (rachunku) – kwoty wynikającej z umowy albo innego dokumentu, i nieuregulowania tej kwoty w terminie **30 dni od daty upływu terminu płatności**, podatnik jest obowiązany do zmniejszenia kosztów uzyskania przychodów o kwotę wynikającą z tych dokumentów.

2. Jeżeli **termin płatności jest dłuższy niż 60 dni**, zmniejszenia kosztów uzyskania przychodów o kwotę wynikającą z dokumentów, o których mowa w ust. 1, dokonuje się z upływem **90 dni od daty zaliczenia tej kwoty do kosztów uzyskania przychodów**, o ile nie została ona uregulowana w tym terminie.

3. Zmniejszenia, o którym mowa w ust. 1 lub 2, dokonuje się w miesiącu, w którym upływa termin określony w tych przepisach.

4. Jeżeli po dokonaniu zmniejszenia, o którym mowa w ust. 1 lub 2, zobowiązanie zostanie uregulowane, podatnik w miesiącu, w którym uregulował zobowiązanie, uzyskania przychodów o kwotę dokonanego zmniejszenia.



Przykład 1: Ustawa o terminach zapłaty w transakcjach handlowych oraz ustawa „deregulacyjna” – c.d.

Drobne trudności natury ekonomicznej:

- W wypadku surowców i usług produkcyjnych, nie jest możliwe - nawet teoretycznie - ustalenie, kiedy dany wydatek trafia do kosztów uzyskania przychodów.
- W wypadku towarów handlowych ustalenie, kiedy dany wydatek objęty daną fakturą (rachunkiem) trafia do kosztów uzyskania przychodów jest w praktyce możliwe jedynie w wypadku prostej działalności handlowej, gdzie niezbyt intensywnie handluje się kilkoma towarami.

Drobne trudności natury prawnej:

- Prawodawca nie określa w ogóle, od jakiego zdarzenia należy liczyć okres 60 dni, o którym mowa w tym przepisie (od sprzedaży, od dostawy, od doręczenia faktury, względnie od innego zdarzenia określonego umową np.: „płatne do dnia”, „płatne po odsprzedaży”, „płatne po wezwaniu”).
- Prawodawca nie rozważa w ogóle sytuacji, gdy zgodnie z umową pomiędzy dostawcą a odbiorcą zapłata za fakturę (rachunek) następuje w ratach według harmonogramu.

Przykład 1: Ustawa o terminach zapłaty w transakcjach handlowych oraz ustawa „deregulacyjna” – c.d.

Konsekwencje:

- Podatnicy podejmują działania w celu „unieszkodliwienia” ustawy na drodze wykładni (wnioski o interpretacje indywidualne – firmy produkcyjne, duże firmy handlowe, sprzedaż ratalna itd.),
- Podatnicy eliminują obie ustawy przez kreatywne rozwiązania prawne (prosty sposób – kredyt handlowy zostaje zastąpiony kredytem finansowym),
- Podatnicy, których nie stać na poniesienie kosztu doradztwa prawnego przygotowują się do korekt i/lub szukają prostszych sposobów ograniczenia skutków ustaw (wybór podatku zryczałtowanego, wybór zryczałtowanych zaliczek, wybór zaliczek kwartalnych); NB: w wyniku korekty przedsiębiorca ma mniej pieniędzy i zatory płatnicze powiększają się.

Wynik dla gospodarki:

- Niezamierzony (niewątpliwy wzrost kosztów systemu gospodarczego, wątpliwy wpływ na likwidację zatorów płatniczych, prawdopodobny skutek odwrotny).

Uwaga na marginesie:

- Gdyby ustawa zadziałała, spowodowałaby szkodę dla polskiej gospodarki: w warunkach ceny wolnorynkowej, skrócenie terminu płatności przełożyłoby się na cenę (skutek zerowy)
- Jeśli odbiorca nie miałby szans na kredyt, wypadłby z działalności gospodarczej (szkoda).

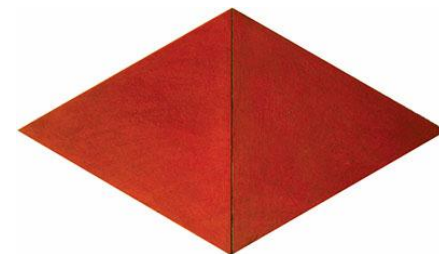
Przykład 2: Opodatkowanie współdziałania

- Andrzej Malec, „Fiskus kwestionuje koszty samozatrudnienia”, „Rzeczpospolita”, VI 2007,
- Andrzej Malec, „Kontrakty menedżerskie. Urzędy chcą opodatkować domniemane nieodpłatne świadczenia”, „Rzeczpospolita”, VI 2007
- Andrzej Malec, Partycja Szot, „Samozatrudnienie nie dla specjalisty”, “The Wall Street Journal. Polska”, VII 2007
- Andrzej Malec, „Czy świadczenia otrzymane w celu wykonania usługi są przychodem?”, „Rzeczpospolita”, XII 2012



Przykład 2: Opodatkowanie współdziałania – c.d.

- 6 grudnia 2012 r. Naczelny Sąd Administracyjny (II FSK 709/11) oddalił skargę kasacyjną od wyroku Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Białymstoku z 22 grudnia 2010 r. (I SA/Bk 555/10), potwierdzając stanowisko organów podatkowych, zgodnie z którym przychodem osób zatrudnionych na podstawie kontraktów menedżerskich są wszelkie świadczenia otrzymane (od firmy zatrudniającej menedżerów) w celu wykonania usługi menedżerskiej.
- Tak więc menedżer, któremu zatrudniająca go firma pokrywa koszty hotelu, czy biletu kolejowego, nie mówiąc o służbowej komórce, czy samochodzie służbowym, musi zapłacić z tego tytułu podatek dochodowy. A ściślej – firma zatrudniająca menedżera musi przed pokryciem takiego kosztu lub udostępnieniem składnika majątkowego pobrać w gotówce zaliczkę na ten podatek od menedżera. Jeśli tego nie zrobiła, to odpowie, w tym karnie, za niewykonanie obowiązków podatkowych.
- Choć sprawa dotyczyła kontraktów menedżerskich, rozstrzygnięcie wydano na podstawie przepisów, które dotyczą w równej mierze wszelkich osób zatrudnionych na podstawie umowy zlecenia, czy też umowy o dzieło i tym podobnych umów.



Przykład 2: Opodatkowanie współdziałania – c.d.

- Zgodnie z art. 11 ust. 1 ustawy o PIT, przychodami są otrzymane lub postawione do dyspozycji podatnika w roku kalendarzowym pieniądze i wartości pieniężne oraz wartość otrzymanych świadczeń w naturze i innych nieodpłatnych świadczeń.
- Sąd administracyjny uznał, że kryterium „postawienia do dyspozycji” jest również spełnione w przypadku zapewnienia przez spółkę osobom świadczącym na jej rzecz usługi środków technicznych niezbędnych do świadczenia tych usług oraz poniesienia innych kosztów związanych z wykonaniem tych usług.
- „Wskazać należy, iż w sytuacji gdyby spółka nie udostępniła menedżerom składników swojego majątku i odmówiła np. ponoszenia kosztów używania telefonu komórkowego, menedżerowie wynegocjowaliby większe wynagrodzenie pieniężne na pokrycie tych kosztów, od którego spółka jako płatnik odprowadziłaby zaliczki na podatek dochodowy”.



Przykład 2: Opodatkowanie współdziałania – c.d.

Przykład:

- Stosując konsekwentnie regułę przyjętą przez NSA, sędzia szkolący aplikantów adwokackich na szkoleniu wyjazdowym uzyskuje przychód z tytułu pokrycia przez organizatora kosztów przejazdu i zakwaterowania. Uzyskuje także przychód z tytułu udostępnienia mu sali konferencyjnej na szkolenie. Wyjątkiem będzie sytuacja, gdy sędzia zapłacił za te świadczenia.

Przykład

- Osoba zatrudniona na podstawie umowy zlecenia, która korzysta ze sprzętu zlecającego, np. miotły, gdy zlecenie dotyczy sprzątania, uzyskuje z tego tytułu przychód podlegający opodatkowaniu, chyba że zapłaciła za te świadczenia.



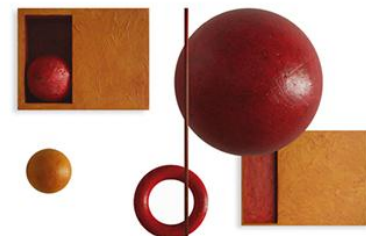
Przykład 2: Opodatkowanie współdziałania – c.d.

Przykład:

- Lekarz zatrudniony na kontrakcie w szpitalu uzyskuje przychód z tego tytułu, że korzysta ze szpitalnego sprzętu do wykonania swojej pracy. Jako podmiot gospodarczy powinien więc zapłacić z tego tytułu podatek, chyba że szpital obciąża go opłatami za korzystanie z pomieszczeń, tomografów, sal zabiegowych, czy też szpitalnych wychodków. Ponieważ przychodem jest każde współdziałanie szpitala, lekarz powinien też odprowadzić podatek od przychodu, który „uzyskuje” otrzymując pomoc od innych zatrudnionych przez szpital lekarzy i personelu szpitalnego w ogóle. Podobnie jest z innymi „samozatrudnionymi”: dziennikarzami, prawnikami, informatykami, przedstawicielami handlowymi itd.

Przykład:

- Jeśli generalny wykonawca inwestycji budowlanej udostępnia nieodpłatnie swoim podwykonawcom zaplecze budowy, to – stosując konsekwentnie regułę przyjętą przez NSA - podwykonawcy ci uzyskują przychód, który powinni opodatkować.



Przykład 2: Opodatkowanie współdziałania – c.d.

Konsekwencje:

- Podatnicy podejmują działania w celu „unieszkodliwienia” linii orzeczniczej (wniosek o uchwałę NSA, wnioski o interpelację poselską, wniosek do Trybunału Konstytucyjnego),
- Podatnicy zmniejszają ryzyko bez istotnych skutków biznesowych (prosty sposób – menedżerowie i podmioty gospodarcze, w tym samozatrudnieni),
- Podatnicy zmniejszają ryzyko z istotnymi skutkami biznesowymi (zmiana sposobu działania lub wzrost kosztów – umowy zlecenia i umowy o dzieło) lub wypadają z biznesu,
- Podatnicy zostają wyeksponowani na arbitralne działania „dożynające” organów skarbowych w zakresie zdarzeń z przeszłości (zlecenia, umowy o dzieło).

Wynik dla gospodarki:

- Niezamierzony (niewątpliwy wzrost kosztów systemu gospodarczego, wątpliwy wzrost dochodów budżetowych, prawdopodobny / możliwy spadek aktywności gospodarczej).



Wnioski

- Prawo jest jednym z elementów branych pod uwagę przez przedsiębiorców podejmujących decyzje gospodarcze.
- Oceniane jest, tak jak pozostałe elementy, z punktu widzenia korzyści i kosztów związanych z zastosowaniem się do norm prawnych i odrzuceniem norm prawnych.
- Prawodawca powinien brać pod uwagę ten fakt oceniając oczekiwaną **skuteczność** wprowadzanych regulacji (a więc czy regulacje te prowadzą do zamierzonego celu).
- Prawodawca powinien brać pod uwagę **skutki** gospodarcze skutecznie wprowadzonych regulacji (**a więc co się stanie, gdy cel regulacji zostanie osiągnięty**).
- Tego jak ocenić tę oczekiwaną skuteczność i oczekiwane skutki, prawodawca może się w dużej mierze nauczyć od ekonomistów, którzy wyjaśniają mechanizmy funkcjonowania gospodarki.

