

## Sposoby unikania konsekwencji podatkowych wynikających z nieterminowych płatności faktur w obrocie gospodarczym

Agata Sierpińska-Sawicz\*

**Streszczenie:** W artykule omówiono kierunki zmian ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych i formy płatności faktur zapobiegające konsekwencjom podatkowym związanych z tymi zmianami. Przedsiębiorstwa nie mogą bowiem zaliczyć do kosztów podatkowych zużycia surowców i materiałów dotyczących niezapłaconych faktur za ich dostawy czy też faktur za realizację usług, jeśli przeterminowanie faktur jest dłuższe niż 30 dni. Stąd podejmują one próby dopasowania form płatności do swojej sytuacji płatniczej, wykorzystując do tego celu weksle i obligacje w ich funkcji płatniczej, kompensaty oraz faktoring odwrotny.

**Słowa kluczowe:** terminy płatności faktur, weksle, obligacje, kompensaty, faktoring odwrotny

### Wprowadzenie

Posiadanie zdolności do terminowego regulowania krótkoterminowych zobowiązań, czyli płynności finansowej, jest kluczowe dla sprawnego funkcjonowania firmy. Decydują o tym przepływy pieniężne. Przedsiębiorstwo może stracić płynność finansową nawet w sytuacji, gdy generuje dodatni wynik finansowy, a aktywa obrotowe statystycznie pokrywają zobowiązania bieżące. Równocześnie może wystąpić niedobór gotówki na zaspokojenie podstawowych płatności. Stąd każde przedsiębiorstwo powinno opracowywać preliminarz obrotów gotówkowych, w którym uwzględnione będą wszystkie wpływy oraz wydatki i w którym określone zostaną sposoby uzupełnienia niedoborów środków pieniężnych. Określenie wpływów spółki w danym okresie uwarunkowane jest wiarygodnym oszacowaniem spływu należności od kontrahentów. W praktyce jest to trudne ze względu na zatory płatnicze. Stąd spółki powinny posiadać rezerwy płynności finansowej zapobiegające negatywnym skutkom jej utraty.

W artykule ukazano sposoby zapobiegania podatkowym skutkom nieterminowego regulowania należności poprzez wykorzystanie rezerw płynności finansowej w postaci faktoringu odwrotnego, pożyczek i kompensat wierzytelności oraz szerszego wykorzystania w praktyce weksli i obligacji w ich funkcji płatniczej.

---

\* dr Agata Sierpińska-Sawicz, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Aleja Niepodległości 10, 61-875 Poznań, e-mail: asierpinska@o2.pl.

## **1. Kierunki zmian ustawy o terminach płatności faktur w obrocie gospodarczym**

Po koniec kwietnia 2013 roku weszła w życie ustawa o terminach zapłaty w transakcjach handlowych (Ustawa z 8 marca 2013 r...). Nowa ustawa stanowi wdrożenie do systemu prawnego Polski Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie zwalczania opóźnień płatności w transakcjach handlowych (Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady...). Ustawa ta obejmuje oprócz przedsiębiorstw polskich również przedsiębiorców z krajów Unii Europejskiej, państw członkowskich EFTA – stron umowy o Europejskim Obszarze Gospodarczym lub Konfederacji Szwajcarskiej.

Wspomniana ustawa ma na celu nie tylko ograniczenie zatorów płatniczych i zobligowanie stron transakcji handlowych do stosowania krótkich terminów zapłaty za wykonanie usługi czy dostarczenie produktów, ale również zmniejszenie nierównowagi między małymi i średnimi firmami a dużymi podmiotami gospodarczymi w obszarze opóźnień w regulowaniu należności. Wyeliminowanie opóźnień w odzyskiwaniu środków od kontrahentów poprawi płynność finansową, rentowność sprzedaży i konkurencyjność przedsiębiorstw na rynku globalnym.

Nowa ustawa rozróżnia transakcje między przedsiębiorcami oraz między przedsiębiorcami a podmiotami publicznymi. Rozróżnienie tych dwóch grup podmiotów transakcji handlowych wynikało z tego, że przyjęto inne rozwiązanie co do terminów płatności między przedsiębiorcami, a inne między przedsiębiorcami a podmiotami publicznymi. Dla umów zawieranych przez przedsiębiorców wprowadzono maksymalny 60-dniowy termin zapłaty faktur. Termin ten może jednak zostać wydłużony, jeśli strony ustalą inny termin w umowie. Zapis taki musi być jednak obiektywnie uzasadniony właściwością towaru lub usługi oraz nie będzie sprzeczny ze społeczno-gospodarczym celem umowy i zasadami współżycia społecznego. Zapis ten jest jednak nieostry i może w praktyce budzić wiele wątpliwości interpretacyjnych. Jeśli należność nie zostanie uregulowana w terminie 60 dni, wierzyciel będzie mógł naliczyć karne odsetki za opóźnienie płatności w wysokości odsetek od zaległości podatkowych 11,5% w skali roku. Bez zmian pozostawiono w ustawie możliwość dochodzenia przez wierzyciela odsetek ustawowych (obecnie 13% w skali roku) od 31 dnia po spełnieniu świadczenia i doręczeniu dłużnikowi faktury, aż do dnia zapłaty.

W praktyce przedsiębiorcy nie nadużywają tego instrumentu, gdyż mogłoby to naruszyć wypracowane przez lata kontakty handlowe i doprowadzić do utraty kontrahenta. Ustawa nie daje możliwości wprowadzenia do umów handlowych zapisów ograniczających uprawnienia wierzyciela do domagania się odsetek ustawowych za płatność dokonaną po 30 dniach od dnia dostarczenia przez niego towarów lub usług. Nawet gdyby zapisy takie znajdowały się w umowie, to zgodnie z ustawą są nieważne. To rozwiązanie narusza jednak zasadę swobody zawierania umów i ogranicza konstytucyjną wolność prowadzenia działalności gospodarczej. Wprowadzenie obowiązku zapłaty odsetek przed terminem

wymagalności świadczenia pieniężnego dłużnika prowadzi w praktyce gospodarczej do wzrostu ceny produktów określonej w umowie między kontrahentami.

Dla transakcji, w których dłużnikiem jest podmiot publiczny, maksymalny termin zapłaty wynosi zasadniczo 30 dni. Z kolei dla transakcji handlowych, których dłużnikiem jest podmiot leczniczy w rozumieniu art. 4. ust. 1 pkt 2–4 ustawy z 15 kwietnia 2011 roku o działalności leczniczej (np. szpital), termin 30-dniowy może zostać wydłużony maksymalnie do 60 dni. Po jego upływie wierzycielowi przysługują karne odsetki według stawki odsetek podatkowych. Wprowadzona regulacja przyznaje także wierzycielom stałą rekompensatę w wysokości 40 euro za wydatki ponoszone przez nich w procesie odzyskiwania należności. Koszty odzyskania należności powyżej tej wartości będą mogły być również dochodzone na drodze sądowej.

Dodatkowym elementem dyscyplinującym przedsiębiorców, jest wprowadzenie maksymalnego 30-dniowego terminu na tzw. procedury badania towaru lub usługi, w ramach której potwierdzana ma być ich zgodność z umową. Dotychczas firmy wykorzystywały reklamacje jako sposób opóźniania płatności faktur bez konsekwencji w postaci karnych odsetek.

W 2013 roku zaczęła też obowiązywać ustawa z 16 listopada 2012 roku o redukcji niektórych obciążeń administracyjnych w gospodarce. Wprowadziła ona w ustawach o podatku dochodowym artykuły 22d oraz 15b. Artykuły te uznają za ustawowy termin zapłaty 60 dni, a jeżeli uzgodniony termin przekracza 60 dni, to nie może on być dłuższy niż 90 dni od daty zaksięgowania zużycia materiału lub rozchodu w koszty. Nowe przepisy nakazują podatnikom podjęcie na koniec każdego miesiąca działań pozwalających na ustalenie, które faktury zostały zapłacone w ustawowym terminie, które nie zostały zapłacone, ale ustawowy termin jeszcze nie minął i które nie zostały uregulowane, chociaż ustawowy termin już upłynął. Dodatkowo trzeba ustalić, co się stało z dostawami objętymi niezapłaconymi w ustawowym terminie fakturami, czy wchodzące w ich skład towary lub materiały zostały zużyte i zaliczone do kosztów i wymagają wyłączenia z kosztów podatkowych, czy też znajdują się jeszcze w magazynie. Jeżeli firma nie zapłaciła za dostawy zużytych materiałów czy sprzedanych towarów, a termin płatności już minął, to kwoty te powiększą podstawę opodatkowania jako koszty nie uznane za koszty uzyskania przychodów w danym okresie. Z chwilą zapłacenia można ponownie kwoty te uznać za koszty podatkowe, a nadpłacony podatek zaliczyć na poczet podatku bieżącego (Fedak 2013). Takie rozwiązania sprawiają przedsiębiorcom wiele problemów. Muszą oni ustalać, jakie i ile materiałów pochodzących z różnych dostaw – zapłaconych i niezapłaconych – zostało zużytych do wytworzenia sprzedanych produktów. Ponadto do korekty zobowiązani są także mali podatnicy PIT, prowadzący uproszczoną ewidencję w postaci księgi przychodów i rozchodów, w której wszystkie dostawy materiałów i towarów handlowych zalicza się do kosztów już w momencie zakupu, a dopiero na koniec roku poprzez inwentaryzację ustala się ilość i wartość znajdujących się w magazynie zapasów, o które zmniejsza się koszty podatkowe.

Stąd przedsiębiorcy poszukują różnych form płatności faktur pozwalających na zaniechanie korekt kosztów danego okresu.

## **2. Sposoby regulowania zobowiązań z tytułu dostaw**

Obowiązku zmniejszania kosztów o niezapłacone faktury za dostawy można uniknąć stosując różne formy płatności faktur. Do najczęściej stosowanych w praktyce sposobów należy wykorzystanie weksli bądź obligacji, umowy pożyczek i kompensat oraz faktoringu odwrotnego.

Weksel jest szczególnym instrumentem finansowym, który jednocześnie może być środkiem płatniczym, zastępującym prawny środek płatniczy w transakcjach finansowych, może występować jako instrument kredytowy i być papierem wartościowym. Ponadto pełni często pozaekonomiczną prawną funkcję instrumentu zabezpieczającego (weksel *in blaco*) ekonomiczno-finansowe zobowiązania. Wymienione funkcje weksla są ze sobą ściśle powiązane (Dudek, Wasylkowska 2011: 396). Ze względu na charakter zobowiązania wekslowego w praktyce można wykorzystać weksle kupieckie (handlowe), gwarancyjne, wystawiane na wypadek niewykonania warunków umowy, oraz finansowe, wydawane w zamian za pożyczki pieniężne (Cebrowska 2011: 286).

W obrocie gospodarczym weksel pełni coraz częściej funkcję płatniczą, a jego przedłożenie dostawcy na kwotę odpowiadającą równowartości brutto dostarczonych produktów jest traktowane jako uregulowanie należności. W praktyce jednak dla potwierdzenia funkcji płatniczej weksla przy danej transakcji strony postanawiają o nowacji, czyli zastąpieniu zobowiązania z faktury zobowiązaniem z weksla w odrębnej umowie lub porozumieniu. Jest to dopuszczalne na podstawie art. 506 Kodeksu cywilnego. Brak umowy nowacji spowoduje, że weksel będzie pełnił funkcję gwarancyjną, gdyż jest on często traktowany jako niesamodzielne zobowiązanie towarzyszące zobowiązaniu podstawowemu jako np. zabezpieczenie, ale go nie zastępuje.

Bezpieczną dla przedsiębiorców formą uniknięcia konsekwencji podatkowych z tytułu niezapłaconych za dostawy faktur jest wyemitowanie obligacji, którymi można uregulować należność. Jednostki prowadzące działalność gospodarczą, posiadające osobowość prawną mogą pozyskiwać kapitał finansowy poprzez emisję obligacji. Obligacja jest papierem wartościowym emitowanym w serii potwierdzającym nabycie prawa do określonego świadczenia. Świadczenie to może mieć charakter pieniężny lub niepieniężny. Obligacja jest instrumentem finansowym poświadczającym fakt pożyczania przez emitenta określonej kwoty pieniężnej od inwestora, którą zobowiązuje się zwrócić po okresie, na jaki została udzielona pożyczka. Emitent jest również zobligowany do zapłacenia odsetek należnych za okres kredytowania (Golawska-Witkowska i in. 2006: 242).

Emisja obligacji stanowi alternatywne źródło pozyskiwania kapitału w stosunku do kredytu bankowego. Emitent obligacji zaciąga równocześnie dług u wielu wierzycieli, dla

których jest to lokata kapitału obciążona stosunkowo niskim stopniem ryzyka. Jednostka inwestująca obligacje udziela pożyczki, a emitent pożyczkę zaciąga.

Obligacje mogą pełnić szereg funkcji. Przez funkcję obligacji należy rozumieć zadania, jakie spełniają te papiery wartościowe. Funkcje te można odnieść zarówno do emitenta, jak i obligatariusza. Podstawowymi funkcjami obligacji są: funkcja pożyczkowa, lokacyjna, płatnicza, obiegową oraz funkcja gwarancyjna.

Funkcja pożyczkowa obligacji – występująca po stronie emitenta – polega na tym, że uzyskuje on tą drogą kapitał, jakim może rozporządzać. Funkcja pożyczkowa konkretyzuje się w zależności od przeznaczenia środków pieniężnych uzyskanych przez emitenta z emisji obligacji. Zazwyczaj podmioty gospodarcze przeznaczają te środki na rozwój, bowiem celem emisji, który musi być wyraźnie oznaczony, jest najczęściej określone przedsięwzięcie inwestycyjne. Jednak jeśli środki uzyskane z emisji obligacji służą do przeprowadzenia restrukturyzacji podmiotu gospodarczego, można mówić wówczas o funkcji pożyczkowo-restrukturyzacyjnej.

Funkcja lokacyjna obligacji występuje po stronie obligatariusza. Ma on do wyboru różne warianty lokowania wolnych środków finansowych, a dokonując wyboru wariantu, kieruje się m.in. spodziewanym dochodem, jaki uzyska w postaci odsetek lub dyskonta, a w przypadku obligacji niepieniężnych kieruje się korzyściami, jakie mu mogą przynieść takie obligacje w porównaniu z obligacjami, które ucieleśniają jedynie świadczenia pieniężne (Bączyk i in. 2002: 215–216).

W omijaniu konsekwencji podatkowych z tytułu niezapłaconych faktur wykorzystywana jest szeroko funkcja płatnicza obligacji. Polega ona na tym, że za pomocą obligacji można regulować niektóre zobowiązania, jak np. niektóre podatki, kaucje, zobowiązania wobec dostawców itp. W transakcji regulowania płatności faktur wykorzystywana jest też funkcja obiegową, polegająca na możliwości przenoszenia obligacji przez jej właściciela na inny podmiot, co jest równoznaczne z przeniesieniem praw inkorporowanych w obligacji. Sposób tego przeniesienia zależy od tego, czy obligacja jest imienna czy wystawiona na okaziciela. Ważna jest tu również funkcja gwarancyjna, która polega na określonym stopniu pewności, że zobowiązania emitenta wynikające z obligacji zostaną zrealizowane (Bączyk i in. 2002: 218).

Waga tych ostatnich trzech funkcji obligacji w procesie regulowania zobowiązań wynika stąd, że skoro odbiorca nie posiada zdolności do regulowania długów za dostawy, może też mieć problem z terminowym wykupem obligacji. Jednak termin zapadalności obligacji jest w tym przypadku dłuższy niż dopuszczone w ustawie 60 dni. Ponadto odsetki od obligacji mogą być niższe niż karne odsetki, jakie może dostawca naliczyć po upływie 30 dni od daty wystawienia faktury.

Jako formę zapłaty za dostawy spółka może wykorzystać kompensatę (potrącenie). Obok umowy dotyczącej zawartej transakcji handlowej, czyli umowy o kredyt kupiecki, przedsiębiorcy podpisują drugą umowę o pożyczkę. W ten sposób w obu umowach każdy z nich będzie raz dłużnikiem, a raz wierzycielem. Gdy upłynie termin płatności, to zamiast

przekazania gotówki wierzycielowi wskazanemu w umowie sprzedaży, dłużnik dokona kompensaty tej kwoty z drugiej umowy zawartej o kredyt kupiecki, w której to on występuje w roli wierzyciela.

Zasady kompensowania wzajemnych należności regulują artykuły 498–503 Kodeksu cywilnego dotyczące potrąceń. Zgodnie z tymi przepisami w przypadku, gdy dwa podmioty są jednocześnie względem siebie dłużnikami i wierzycielami, każdy z nich może potrącić swoją wierzytelność z wierzytelności drugiej strony. Potrącenie jest umową dwustronną zawartą w ramach swobody zawierania umów. Na jej podstawie obie wierzytelności potrącają się nawzajem do wysokości wierzytelności niższej. Potrącenie dokonuje się przez oświadczenie złożone drugiej stronie. Zgoda drugiej strony na potrącenie nie jest potrzebna. Oświadczenie o potrąceniu powinno być sporządzone na piśmie. Podmiot składający oświadczenie musi dokładnie opisać wierzytelności stanowiące przedmiot potrącenia. Powinno się wskazać tytuł prawny do swojej wierzytelności wraz z jego wysokością z jednoczesnym rozbięciem na należność główną i należności uboczne, np. odsetki. Tak samo powinna być opisana wierzytelność jego kontrahenta. (Ustawa z dnia 23 kwietnia...).

W art. 498 Kodeksu cywilnego doprecyzowano, że potrącenie jest skuteczne, jeśli spełnione zostaną określone w nim warunki. (Ustawa z dnia 23 kwietnia...). Są to:

- wzajemność wierzytelności,
- jednorodzaowość świadczeń,
- wymagalność wierzytelności,
- zaskarżalność wierzytelności.

Wierzytelności muszą być wzajemne, co oznacza, że każda ze stron musi być wierzycielem drugiej i jednocześnie jej dłużnikiem. Jest to podstawowa zasada kompensaty ustawowej, która nie oznacza, że wierzytelność ma wynikać z jednej umowy. W praktyce potrącenie dotyczy wierzytelności, które wynikają z różnych umów.

Wierzytelności powinny być jednorodzaowe. Ich przedmiotem powinny być pieniądze lub rzeczy tej samej jakości oznaczone tylko co do gatunku. Największe praktyczne znaczenie w obrocie pomiędzy przedsiębiorcami odgrywa potrącenie wierzytelności pieniężnych. W praktyce jednak w umowach wzajemnych zazwyczaj świadczenie jednej strony polega na zapłacie, drugiej jest zupełnie inne. Wzajemność wierzytelności bierze się najczęściej stąd, że strony pozostają ze sobą w stosunkach zobowiązaniowych, występując przemiennie w roli dłużnika i wierzyciela, co daje podstawy do potrącenia.

Obie wierzytelności powinny być wymagalne, co daje możliwość żądania od dłużnika, aby spełnił świadczenie. Zgodnie z art. 120 § 1 k.c. wierzytelności są wymagalne, gdy obie strony mogą żądać spełnienia świadczenia określonego przez wynikające z umowy zobowiązania, np. gdy nadszedł termin płatności faktury za dostarczone surowce i materiały. W praktyce potrąceń dokonuje się również w sytuacjach, gdy tylko ten, który składa oświadczenie o potrąceniu, ma wymagalną wierzytelność. Nie jest konieczna wymagalność wierzytelności kontrahenta.

Musi być również spełniony warunek zaskarżalności wierzytelności, czyli możliwość dochodzenia ich przed sądem lub innym organem państwowym. Zaskarżalność powinna dotyczyć wierzytelności podmiotu składającego oświadczenie o potrąceniu, natomiast wierzytelność kontrahenta nie musi mieć cech zaskarżalności.

Inną formą regulowania zobowiązań z tytułu dostaw jest faktoring odwrotny (odwrócony). Umowa faktoringu odwrotnego oparta jest na podstawowych zasadach faktoringu. Faktoringiem odwróconym objęte są zobowiązania, zaś w faktoringu klasycznym należności. Umowa faktoringu podpisywana jest z dłużnikiem (nabywcą, który jest faktorem) i jest oparta na zamianie wierzyciela. Faktor uiszczając zobowiązanie wynikające z przedłożonych faktur zakupu wstępuje w rolę wierzyciela, co oznacza, że nabywa on wierzytelność do wysokości dokonanej zapłaty. Na podstawie zawartej umowy bank lub instytucja faktoringowa spłaca kwotę faktury swojego klienta. W przypadku faktoringu odwrotnego klientem faktora jest odbiorca, a nie dostawca, jak przy faktoringu klasycznym (Kreczmańska-Gogol 2010: 148–150). Po ustalonym terminie płatności nabywca dokonuje płatności na rzecz faktora regulując zaciągnięty dług powiększony o prowizję. Zanim zostanie podpisana umowa dotycząca faktoringu odwrotnego, faktor ocenia kondycję finansową potencjalnego klienta – odbiorcy towaru i określa jego zdolność kredytową.

Faktoring odwrotny jest usługą dedykowaną do firm, które prowadzą pełną rachunkowość pozwalającą na ocenę sytuacji firmy. W przypadku firm najmniejszych, ocena nie jest możliwa w oparciu o uproszczoną rachunkowość. Ponadto przygotowanie umowy i wstępne koszty banku powodują, że faktoring dla małych firm stanie się usługą drogą. Stąd kwota faktoringu nie może być mniejsza niż 5 mln zł. W 2012 roku pojawił się bardziej rozbudowany produkt od faktoringu odwrotnego – *confirming* dedykowany dla klientów korporacyjnych. Jest to produkt, który łączy w sobie elementy standardowego faktoringu odwrotnego z wymaganiami nowoczesnego rynku. To dostawca decyduje, kiedy chce otrzymać środki za dostarczony towar od odbiorcy, ponosząc tym samym koszty finansowania przy jednoczesnym zapewnieniu poprawy płynności finansowej (Sierpińska-Sawicz 2013).

W praktyce wykorzystuje się dwa rodzaje faktoringu odwrotnego: dyskontowy oraz wymagalnościowy. W pierwszym przypadku faktor płaci dostawcy za wierzytelność w dowolnym czasie określonym przez odbiorcę, np. w chwili otrzymania faktury, jednak przed terminem jej wymagalności. Natomiast spłata zadłużenia przez odbiorcę następuje w terminie wymagalności wierzytelności. Faktoring odwrotny wymagalnościowy polega na tym, że faktor płaci dostawcy kwotę wierzytelności w dniu jej wymagalności. Odbiorca zaś spłaca zadłużenie w terminie określonym w umowie faktoringowej, nawet do 95 dni po terminie wymagalności faktury, jeśli uzgodniono taki okres prolongaty. Tym samym odbiorca korzysta z wydłużonego terminu zapłaty, tak jakby miał dostęp do dłuższego kredytu kupieckiego, ale bez konieczności wydłużania go przez dostawców (Ostrowska 2012).

Umowa może łączyć te dwa rodzaje faktoringu w ten sposób, że faktor spłaca wierzytelność przed terminem wymagalności wynikającym z faktury, a odbiorca reguluje zadłużenie w czasie ustalonym w umowie faktoringowej, już po terminie wymagalności faktury

(w okresie prolongaty); w tym przypadku dostawca otrzymuje środki za sprzedaż przed terminem wymagalności wierzytelności, natomiast odbiorca może skorzystać zarówno z rabatów, jak i z odroczonego terminu zapłaty.

## Uwagi końcowe

Konsekwencją opóźnień w płatnościach za dostawy towarów bądź usług jest powstawanie zatorów płatniczych. Są one szczególnie uciążliwe dla małych przedsiębiorstw, które mają trudniejszy dostęp do kredytów bankowych. Ryzyko bankructwa takich firm jest zawsze wyższe niż dużych podmiotów gospodarczych. Zatory płatnicze to problem nie tylko przedsiębiorstw. Mają one również negatywne konsekwencje dla budżetu państwa. Brak terminowego regulowania zobowiązań w obrocie gospodarczym zmniejsza wpływy do budżetu państwa i narzuca konieczność pozyskiwania środków na rynku długu. Budżet emitując dług, „wypycha” firmy z rynku długu, co prowadzi do wzrostu kosztów pozyskania kapitału i ograniczenia rozwoju firm, a w konsekwencji zmniejszenia wpływów do budżetu państwa w przyszłych okresach. Stąd państwo przyjęło regulacje prawne mające ograniczyć zatory płatnicze. Założono przy tym, że konsekwencje podatkowe z tytułu nieuregulowanych terminowo płatności wymuszają na firmach terminowe regulowanie zobowiązań. Tymczasem podmioty gospodarcze omijając rozwiązania prawne, dopasowują formy płatności faktur do swojej sytuacji płatniczej. Pociągają one za sobą dodatkowe koszty finansowe, jednak znacznie niższe niż koszty związane z regulowaniem podatku dochodowego od kosztów nieuznanych za koszty uzyskania przychodów w danym okresie.

## Literatura

- Bączek M., Koziński M.H., Michalski M., Pyziół W., Szumański A., Weiss I., *Papiery wartościowe*, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Kraków 2002.
- Cebrowska T. (2011), *Rachunkowość finansowa i podatkowa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Dudek M., Wasylkowska M. (2011), *Ekonomiczno-prawny charakter papieru wartościowego*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 639, „Finanse, Rynki finansowe, Ubezpieczenia” nr 37, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/7/UE z dnia 6 lutego 2011 r. w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych (DzU UE L48 z 23.02.2011).
- Fedak Z. (2013), *Leczenie zatorów płatniczych alla polacca*, „Rzeczpospolita” 23.04.2013.
- Golawska-Witkowska G., Rzczycka A., Zalewski H., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz 2006.
- <http://prawo.legeo.pl> (25.04 2014).
- Kreczmańska-Gigol K. (2010), *Przelew wierzytelności, faktoring, forfaiting*, w: *Aktywne zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*, red K. Kreczmańska-Gigol, Difin, Warszawa.
- Ostrowska K. (2012), *Poprawia płynność i relacje między kontrahentami*, „Rzeczpospolita” 6.12.2012, dodatek: „Usługi finansowe”.



- Sierpińska-Sawicz A. (2013), *Factoring odwrotny – narzędziem poprawy płynności finansowej w górnictwie*, „Przełęcz Górnicy”, nr 9.
- Ustawa z dnia 16 listopada 2012 roku o redukcji niektórych obciążeń administracyjnych w gospodarce, DzU 2012, poz.1342, <http://isap.sejm.gov.pl> (25.04 2014).
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 rok Kodeks cywilny– tekst ujednolicony DzU 2014, poz. 121.
- Ustawa z dnia 8 marca 2013 roku o terminach zapłaty w transakcjach handlowych, [www.orka.sejm.gov.pl](http://www.orka.sejm.gov.pl).

#### **WAYS TO AVOID TAX CONSEQUENCES RESULTING FROM OUTSTANDING INVOICE PAYMENTS IN TRADE**

**Abstract:** The article discusses the trends of law changes concerning the terms of payment in commercial transactions. Forms of invoices payment avoiding the tax consequences associated with these changes are presented. Enterprises cannot include in tax costs the raw material and materials for which invoices for the supplies or for delivery of goods are outstanding and the overdue is longer than 30 days. Hence, they attempt to match the payment forms to their own payment situation, using such instruments as bills, bonds, compensation and reverse factoring.

**Keywords:** payment terms of invoices, bills, bonds, compensation, reverse factoring

#### **Cytowanie**

- Sierpińska-Sawicz A. (2014), *Sposoby unikania konsekwencji podatkowych wynikających z nieterminowych płatności faktur w obrocie gospodarczym*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 804, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” nr 67, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, s. 93–101; [www.wneiz.pl/frfu](http://www.wneiz.pl/frfu).

