

Michał Poszwa

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

OPTYMALIZACJA PŁATNOŚCI PODATKU VAT

1. Wstęp

Podatek od towarów i usług (VAT) należy do grupy podatków pośrednich. Należą do niej ponadto podatek akcyzowy będący tradycyjnym podatkiem pośrednim oraz podatek od gier. Podatki te mają charakter selektywny, tzn. dotyczą wybranych towarów (np. alkoholu, papierosów, samochodów) lub działalności, a ich rozliczanie stanowi obowiązek stosunkowo wąskiej grupy najczęściej dużych przedsiębiorstw, które wprowadzają towary objęte akcyzą do obrotu lub prowadzą działalność objętą podatkiem od gier. Zasadnicze znaczenie ma podatek od towarów i usług, który ma charakter powszechny, a normy prawne pozwalają na, wprawdzie ograniczone, zarządzanie płatnościami z tytułu VAT.

Podstawą wyodrębnienia podatków pośrednich, a zarazem ich immanentną cechą, jest brak powiązania między przedmiotem podatku (którym jest zasadniczo obrót) a źródłem podatku, czyli zyskiem (zarobkiem). Występowanie obrotu stanowi z fiskalnego punktu widzenia przejaw istnienia zdolności podatkowej ze strony kupujących. Ogólny mechanizm podatku pośredniego (obrotowego) powoduje określone konsekwencje dla przedsiębiorstw, które są uczestnikami obrotu gospodarczego i stroną w transakcjach kupna-sprzedaży z konsumentami. Ponadto skutki występowania podatku obrotowego dla podmiotu gospodarczego wynikają z kształtu konstrukcji normatywnej, a więc z treści przepisów prawnych.

Podatek obrotowy jest podatkiem konsumpcyjnym. Ciężar podatku ponosi ostatecznie nabywca towarów i usług, które stanowią przedmiot konsumpcji. Dla sprzedającego (podmiotu gospodarczego) podatek jest więc nominalnie neutralny. Podatek pośredni zwiększa cenę, ponieważ jest przerzucany na ostatecznych odbiorców. Warunkiem łatwego przerzucania podatku jest jego powszechność, a więc brak wyłączeń przede wszystkim o charakterze podmiotowym. Przeniesienie skutków nałożenia podatku na konsumenta nie odbywa się jednak najczęściej bezkarnie. Zwiększenie ceny prowadzi bowiem zwykle do zmniejszenia możliwości sprzedaży. Przy istnieniu ograniczeń ze strony popytu nie jest możliwe

mechaniczne zwiększenie ceny sprzedaży po zwiększeniu stawek podatku. Eliminacja powyższych negatywnych skutków podatku pośredniego jest możliwa jedynie przez zwolnienie z podatku. Takie możliwości, chociaż ograniczone, są dopuszczone w przepisach o podatku VAT, jednak ich stosowanie musi uwzględniać ogólny mechanizm tego podatku.

2. Zakres i obszary zarządzania w podatku VAT

Z punktu widzenia zarządzania podatkami zasadnicze znaczenie ma uwzględnienie mechanizmu podatku VAT oraz zakres regulacji prawnej. Czynniki te wyznaczają bowiem możliwości i instrumenty zarządzania obciążeniem z tytułu VAT.

Wyznacznikiem ekonomicznego mechanizmu podatku jest jego wielofazowość oraz naturalna konieczność rozliczenia periodycznego (najczęściej co miesiąc). Podatnik płaci do urzędu skarbowego nadwyżkę podatku obliczonego od sprzedaży (podatku należnego) ponad podatek zawarty w cenach zakupu (podatek naliczony). Występowanie oraz wysokość zobowiązania podatkowego zależą więc od relacji podatku od sprzedaży i podatku od zakupów. W krótkim terminie podatnik ma bardzo często możliwość wpływania na tę relację poprzez sterowanie terminami zakupów i sprzedaży, co prowadzi do uzyskania korzyści w postaci odroczenia zapłaty podatku.

Zakres decyzji związanych z podatkiem VAT wynika głównie ze sposobu regulacji prawnej. Przepisy, a więc przede wszystkim Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług [4] oraz rozporządzenia wykonawcze w połączeniu ze sposobem ich stosowania i egzekwowania przez organy podatkowe, wyznaczają zakres zarządzania podatkiem VAT przez:

- 1) uregulowania szczególne dotyczące niektórych podatników,
- 2) zasady rozliczania podatku,
- 3) odstępstwa od ekonomicznego mechanizmu podatku,
- 4) jakość treści poszczególnych norm prawnych.

Zasadniczą cechą podatku VAT jest jego powszechność w aspekcie zarówno przedmiotowym, jak i podmiotowym. Zasada ta realizowana jest w regulacjach prawnych z pewnymi wyjątkami. Wyłączenia o charakterze przedmiotowym (zwolnienie z podatku wybranych usług oraz stosowanie stawek preferencyjnych na niektóre towary i usługi) mogą wiązać się z niekorzystnymi skutkami, które powinny być ograniczane przez odpowiednie zarządzanie. Dotyczy to zwłaszcza sytuacji, gdy ze względu na przedmiot działalności (np. usługi medyczne) nie jest możliwe całkowite lub częściowe odliczenie podatku naliczonego.

Podstawowe znaczenie dla zarządzania płatnościami podatku VAT mają uregulowania szczególne dotyczące niektórych podatników. Wyłączenia o charakterze podmiotowym skutkują istnieniem podatkowych praw wyboru dotyczących określonych podatników, w tym szczególnie:

1) drobnych przedsiębiorców, którzy mają prawo wyboru zwolnienia lub opodatkowania VAT,

2) tzw. małych podatników, którzy mają prawo wyboru sposobu dokonywania rozliczeń kwartalnych (zamiast miesięcznych) oraz rozliczenia metodą kasową (zamiast rozliczenia ogólną metodą memoriałową),

3) innych podmiotów (rolników, taksówkarzy), którzy mają prawo do stosowania ryczałtowego rozliczania podatku.

Przedstawione możliwości wyboru dotyczą jedynie tych podmiotów, które prowadzą działalność w określonym zakresie i w stosunkowo niewielkiej skali. Generalnie cechą podatku VAT jest pozostawienie podatnikom relatywnie niewielkich możliwości wyboru sposobu realizacji obowiązku podatkowego, co ma zapewnić zgodność z zasadą neutralności podatku. Szczegółowa analiza tych szczególnych procedur prowadzi do wniosku, że ich zastosowanie przynosi korzyści tylko w określonych sytuacjach, a bardzo często przyczynia się do zwiększenia ryzyka, kosztów oraz ograniczenia zysków.

Najważniejszym problemem wynikającym z treści norm regulujących podatek VAT jest zwiększone ryzyko podatkowe. Ryzyko wynika, po pierwsze, z zasad rozliczania podatku, w tym przede wszystkim ze stosowania metody memoriałowej, oraz z konieczności spełnienia wielu warunków w celu odliczenia podatku naliczonego. Metoda memoriałowa powoduje, że obowiązek podatkowy jest niezależny od otrzymania zapłaty, co w przypadku nieotrzymania należności powoduje konieczność uregulowania podatku z własnych środków. Podatnicy powinni więc w miarę możliwości odpowiednio sterować terminami sprzedaży, aby zwiększyć zakres swobody działania. Szczególnym źródłem ryzyka są warunki, jakie powinny być spełnione, aby możliwe było odliczenie podatku naliczonego. Oprócz oczywistych warunków odliczenia (np. posiadanie faktury zakupu) należy spełnić inne, które są traktowane jako zbyt rygorystyczne (np. termin odliczenia) lub bardzo kontrowersyjne (uprawnienie dostawcy do wystawiania faktur), na które podatnik w zasadzie nie ma wpływu. Kolejnym źródłem ryzyka są zawarte w przepisach odstępstwa od ekonomicznego mechanizmu podatku. Polegają one na ograniczeniu lub wyeliminowaniu odliczenia podatku naliczonego mimo spełnienia innych warunków dla odliczenia.

Dla większości podatników główną przyczyną wzrostu ryzyka podatkowego jest jakość treści norm prawnych. Problem precyzji w ustalaniu obowiązku i zobowiązania podatkowego ma charakter generalny, ale szczególnie występuje w podatku VAT. Wynika to z tego, że VAT pełni funkcję *stricte* fiskalną i jest w wyjątkowy sposób egzekwowany przez organy podatkowe. Sposób regulacji podatku VAT spotyka się ze szczególną krytyką podatników i doradców. Przepisy są często zawiłe i „trudne do odkodowania” [3, s. 517]. Zarzuca się im także celowe wprowadzanie podatników w błąd dla uzyskania efektu fiskalnego.

Podatek od towarów i usług stanowi poważne obciążenie dla większości przedsiębiorstw. Ciężar podatkowy wynikający z podatku VAT ma wymiar zarówno

finansowy, jak i niefinansowy. Skutki finansowe podatku VAT polegają na ograniczaniu wielkości sprzedaży, co spowodowane jest jego cenotwórczym charakterem. Ponadto obciążenie finansowe wynika z konieczności ponoszenia wydatków związanych z rozliczaniem podatku VAT oraz z przymusowości kredytowania przez przedsiębiorstwo, w wielu przypadkach, płatności podatkowych, co zwiększa koszty finansowe oraz ogranicza płynność finansową.

Skutki niefinansowe podatku VAT wynikają z tego, że stanowi on źródło dodatkowego ryzyka dla przedsiębiorstwa. Źródłem tego ryzyka są częste trudności w ustaleniu obowiązku podatkowego i wysokości zobowiązania podatkowego. Ponadto ryzyko podatnika wynika z mechanizmu odliczania podatku naliczonego, co wymaga spełnienia określonych warunków.

3. Instrumenty sterowania podatkiem VAT

Mechanizm ekonomiczny oraz konstrukcja prawna podatku VAT nie dają przedsiębiorstwu istotnych możliwości kształtowania obciążenia podatkowego. Wynika to z tego, że funkcjonowanie podatku VAT opiera się na określonych zasadach wyrażonych również w przepisach [1, s. 24]. Należą do nich zasada powszechności opodatkowania, zasada neutralności oraz przede wszystkim fiskalny charakter podatku. Zasady powyższe oznaczają dążenie do ograniczenia zwolnień i stosowania wyjątków, a także do niewykorzystywania podatku VAT jako instrumentu polityki gospodarczej stymulującej działalność podatników.

Zarządzanie podatkiem VAT polega na zastosowaniu określonych instrumentów w celu ograniczania ryzyka podatkowego i minimalizacji wydatków podatkowych. Przy tym jednak bardzo często dążenie do minimalizacji wydatków podatkowych oznacza zwiększenie ryzyka podatkowego. Instrumentami zarządzania są prawa wyboru sposobu postępowania podatnika oraz sposobu rozliczania operacji gospodarczych. Swoboda wyboru wynika zarówno z mechanizmu podatku, jak i z treści norm prawnych.

Możliwości wyboru sposobu postępowania, będące instrumentami zarządzania podatkiem VAT, wynikają z mechanizmu opodatkowania. Podatnicy mogą kształtować moment powstania obowiązku podatkowego i moment zapłaty podatku, sterując terminami realizacji operacji sprzedaży lub zakupu. Opóźnianie momentu sprzedaży oraz przyspieszanie zakupów prowadzi ostatecznie do odroczenia zapłaty podatku. Sterowanie powyższymi terminami powinno uwzględniać oczywiście nie tylko cele podatkowe, ale przede wszystkim cele podstawowe działalności operacyjnej. Możliwości wyboru momentu realizacji transakcji sprzedaży i zakupu mogą być stosowane przez wszystkich podatników VAT.

Możliwości wyboru sposobu rozliczania podatku VAT wynikają z treści przepisów podatkowych i mogą być stosowane tylko przez określone grupy podatników. Wszyscy podatnicy mogą jednak stosować jako instrument zarządzania prawo wyboru momentu wystawiania faktury. Korzystając z 7-dniowego terminu

na dokumentowanie sprzedaży, podatnicy mogą na przełomie miesiący dokonać przesunięcia momentu powstania obowiązku podatkowego na następny okres rozliczeniowy. Polega to na „fakturowaniu” w danym miesiącu sprzedaży dokonanej pod koniec poprzedniego miesiąca. Stosowanie tego instrumentu przez sprzedającego może jednak być ograniczone konfliktem interesu ze strony kupującego, który dąży do odliczenia podatku naliczonego.

Optymalizacja płatności podatku VAT zmierza do odroczenia momentu zapłaty podatku (lub przyspieszenia zwrotu podatku). Efekt ten może być osiągnięty przez odpowiednie sterowanie działalnością podatnika, które polega przede wszystkim na:

- 1) przyspieszaniu momentu dokonania zakupów,
- 2) opóźnianiu momentu sprzedaży,
- 3) opóźnianiu terminu wystawienia faktury,
- 4) stosowaniu rozliczenia kwartalnego zamiast miesięcznego,
- 5) przyspieszaniu momentu uregulowania zobowiązań,
- 6) opóźnianiu terminu płatności należności.

Odroczenie zapłaty podatku następuje przez oddziaływanie na podatek należny (opóźnianie sprzedaży, fakturowania lub terminu zapłaty) oraz na podatek naliczony (przyspieszanie zakupów lub zapłaty za dostawy). Skala korzyści z odroczenia jest większa w przypadku rozliczenia kwartalnego niż miesięcznego. Instrumenty wpływania na podatek VAT wymienione w punktach 1-3 mogą być stosowane przez wszystkich podatników, a wymienione w punktach 4-6 jedynie przez „małych podatników”.

Możliwości podejmowania działań pozwalających na optymalizację płatności podatku VAT zależą w pewnym stopniu od kontrahentów. Możliwe jest bowiem występowanie konfliktu interesów. Na przykład odbiorca może oczekiwać szybszego terminu realizacji dostawy lub otrzymania faktury, ponieważ chce szybciej odliczyć podatek naliczony. Możliwości uzyskania korzyści muszą być więc oceniane indywidualnie i uwzględniać wymagania kontrahentów. Generalnie na konkurencyjnym rynku łatwiej wpływać na dostawców (sterowanie podatkiem naliczonym) niż na odbiorców (sterowanie podatkiem należnym). Oczywiście w zarządzaniu podatkiem VAT obowiązuje ogólna reguła, że cele podatkowe mają charakter drugorzędny i nie mogą ograniczać osiągania celów zasadniczych.

4. Optymalizacja VAT – studium przypadku

Możliwości optymalizacji podatku VAT zostaną przedstawione na przykładzie przedsiębiorstwa produkcyjnego.

Spółka jawna produkuje drewniane elementy wyposażenia wnętrz w stylu kolonialnym, które sprzedaje odbiorcom krajowym – sklepom detalicznym. Dostawy realizowane są na indywidualne zamówienie oraz systematycznie na podstawie umów zawieranych na dany rok kalendarzowy. Umowy te stanowią pod-

stawę sporządzenia planu działalności, którego częścią jest harmonogram zakupów i sprzedaży. Zakłada się przy tym aktualizację planu działalności, co ma pozwolić przede wszystkim na uwzględnienie dodatkowych zamówień. Plan działalności pozwala na uwzględnienie w planie finansowym płatności z tytułu podatku VAT. Spółka dokonuje zakupów materiałów, usług transportowych i innych usług u stałych kontrahentów, z którymi został uzgodniony jednakowy, 30-dniowy termin płatności. Termin płatności za dostarczane produkty został ustalony na 45 dni. W poszczególnych miesiącach roku 2007 planuje się dokonywanie zakupów i sprzedaży według terminarza przedstawionego w tab. 1.

Tabela 1. Schemat miesięcznych zakupów i sprzedaży związanych z VAT

Dzień miesiąca	Rodzaj operacji	Zakupy [zł]		Sprzedaż [zł]		Termin płatności
		netto	VAT	netto	VAT	
2	zakup materiałów (dostawca 1)	4 000	880			
3	zakup usługi transportowej	2 000	440			
6	zakup materiałów (dostawca 2)	12 000	2 640			
10	zakup usługi lakierniczej	5 000	1 100			
13	sprzedaż produktów (odbiorca 1)			25 000	5 500	
22	zakup materiałów (dostawca 3)	9 000	1 980			
25	sprzedaż produktów (odbiorca 2)			16 000	3 520	
28	sprzedaż produktów (odbiorca 3)			20 000	4 400	
	razem [zł]	32 000	7 040	61 000	13 420	

Źródło: opracowanie własne.

Podmiot analizuje trzy warianty rozliczania podatku VAT:

- 1) rozliczenie memoriałowe miesięczne,
- 2) rozliczenie memoriałowe kwartalne,
- 3) rozliczenie kasowe (kwartalne).

Wysokość i termin realizacji wydatków związanych z rozliczeniem podatku VAT będzie zależał od przyjętego wariantu.

Wariant I – rozliczenie memoriałowe miesięczne

Przy realizacji planu działalności w każdym miesiącu powstaje nadwyżka podatku należnego (13 420 zł) nad podatkiem naliczonym (7040 zł) w wysokości 6380 zł. Kwota ta będzie płacona do 25 dnia każdego miesiąca (luty 2007-styczeń 2008).

Wariant II – rozliczenie memoriałowe kwartalne

Przy realizacji planu działalności w każdym kwartale powstaje nadwyżka podatku należnego ($3 \times 13\,420 = 40\,260$ zł) nad podatkiem naliczonym ($3 \times 7040 = 21\,120$ zł) w wysokości 19 140 zł. Kwota ta będzie płacona do 25 dnia każdego miesiąca po zakończeniu kwartału rozliczeniowego (kwiecień 2007-styczeń 2008).

Wariant III – rozliczenie kasowe (kwartalne)

Przy metodzie kasowej rozliczeń obowiązek podatkowy oraz możliwość odliczenia podatku naliczonego zależą zarówno od momentu wykonania transakcji, jak i od momentu otrzymania (dokonania) zapłaty. Poszczególne kwartały należy przeanalizować oddzielnie.

Pierwszy kwartał 2007. Uwzględniając fakt, że termin płatności za sprzedane produkty wynosi 45 dni, obowiązek podatkowy powstanie w następujących dniach (tab. 2).

Tabela 2. Moment powstania obowiązku podatkowego w I kwartale 2007 r.

Dzień dostawy	Rodzaj operacji	Sprzedaż [zł]		Termin otrzymania płatności (data obowiązku podatkowego)	
		netto	VAT		
13 stycznia	sprzedaż produktów (odbiorca 1)	25 000	5 500	27 lutego	podatek należny w I kwartale
25 stycznia	sprzedaż produktów (odbiorca 2)	16 000	3 520	11 marca	
28 stycznia	sprzedaż produktów (odbiorca 3)	20 000	4 400	14 marca	
13 lutego	sprzedaż produktów (odbiorca 1)	25 000	5 500	30 marca	
25 lutego	sprzedaż produktów (odbiorca 2)	16 000	3 520	11 kwietnia	podatek należny w II kwartale
28 lutego	sprzedaż produktów (odbiorca 3)	20 000	4 400	14 kwietnia	
13 marca	sprzedaż produktów (odbiorca 1)	25 000	5 500	27 kwietnia	
25 marca	sprzedaż produktów (odbiorca 2)	16 000	3 520	9 maja	
28 marca	sprzedaż produktów (odbiorca 3)	20 000	4 400	12 maja	

Źródło: opracowanie własne.

Przy realizacji zakładanych terminów płatności obowiązek podatkowy w pierwszym kwartale 2007 będzie dotyczył pierwszych czterech dostaw (uregulowanych do końca marca), a podatek należny wyniesie 18 920 zł (5500 + 3520 + 4400 + 5500). Obowiązek podatkowy dotyczący pozostałej sprzedaży dokonanej w I kwartale (25 lutego-8 marca) powstanie w II kwartale (11 kwietnia-12 maja), podatek należny wyniesie 21 340 zł.

Uwzględniając fakt, że termin płatności za zakupione materiały i usługi wynosi 40 dni, podatek naliczony do odliczenia powstanie w terminach podanych w tab. 3.

W I kwartale zostaną uregulowane zakupy zrealizowane w styczniu i lutym. Zakupy dokonane w marcu zostaną zapłacone, zgodnie z harmonogramem, w kwietniu. Podatek naliczony do odliczenia w rozliczeniu za I kwartał wyniesie 14 080 zł.

Podatek naliczony od zakupów dokonanych w marcu, a zapłaconych w kwietniu będzie mógł być odliczony w rozliczeniu za II kwartał.

Tabela 3. Termin powstania prawa do odliczenia podatku naliczonego

Dzień zakupu	Rodzaj operacji	Zakupy [zł]		Termin dokonania zapłaty	
		netto	VAT		
2 stycznia	zakup materiałów (dostawca 1)	4 000	880	1 lutego	podatek naliczony do odliczenia w I kwartale
3 stycznia	zakup usługi transportowej	2 000	440	2 lutego	
6 stycznia	zakup materiałów (dostawca 2)	12 000	2 640	5 lutego	
10 stycznia	zakup usługi lakierniczej	5 000	1 100	11 lutego	
22 stycznia	zakup materiałów (dostawca 3)	9 000	1 980	23 lutego	
2 lutego	zakup materiałów (dostawca 1)	4 000	880	4 marca	
3 lutego	zakup usługi transportowej	2 000	440	5 marca	
6 lutego	zakup materiałów (dostawca 2)	12 000	2 640	8 marca	
10 lutego	zakup usługi lakierniczej	5 000	1 100	12 marca	
22 lutego	zakup materiałów (dostawca 3)	9 000	1 980	24 marca	
2 marca	zakup materiałów (dostawca 1)	4 000	880	1 kwietnia	podatek naliczony do odliczenia w II kwartale
3 marca	zakup usługi transportowej	2 000	440	2 kwietnia	
6 marca	zakup materiałów (dostawca 2)	12 000	2 640	5 kwietnia	
10 marca	zakup usługi lakierniczej	5 000	1 100	9 kwietnia	
22 marca	zakup materiałów (dostawca 3)	9 000	1 980	21 kwietnia	

Źródło: opracowanie własne.

W rozliczeniu kasowym za I kwartał 2007 r. do zapłaty do 25 kwietnia pozostanie kwota 4840 zł (18 920–14 080).

Drugi kwartał 2007. W tabeli 4 przedstawiono moment powstania obowiązku podatkowego od sprzedaży dokonanej w II kwartale.

Tabela 4. Moment powstania obowiązku podatkowego w II kwartale 2007 r.

Dzień dostawy	Rodzaj operacji	Sprzedaż [zł]		Termin otrzymania płatności (data obowiązku podatkowego)	
		netto	VAT		
13 kwietnia	sprzedaż produktów (odbiorca 1)	25 000	5 500	28 maja	podatek należny w II kwartale
25 kwietnia	sprzedaż produktów (odbiorca 2)	16 000	3 520	9 czerwca	
28 kwietnia	sprzedaż produktów (odbiorca 3)	20 000	4 400	12 czerwca	
13 maja	sprzedaż produktów (odbiorca 1)	25 000	5 500	27 czerwca	
25 maja	sprzedaż produktów (odbiorca 2)	16 000	3 520	9 lipca	podatek należny w III kwartale
28 maja	sprzedaż produktów (odbiorca 3)	20 000	4 400	12 lipca	
13 czerwca	sprzedaż produktów (odbiorca 1)	25 000	5 500	28 lipca	
25 czerwca	sprzedaż produktów (odbiorca 2)	16 000	3 520	9 sierpnia	
28 czerwca	sprzedaż produktów (odbiorca 3)	20 000	4 400	12 sierpnia	

Źródło: opracowanie własne.

Podatek należny za II kwartał wynika z transakcji sprzedaży, za które otrzymano zapłatę w tym kwartale. Część podatku należnego (21 340 zł) wynika ze sprzedaży dokonanej w I kwartale, a część ze sprzedaży dokonanej w II kwartale (18 920 zł). Łączna kwota podatku należnego za II kwartał wynosi 40 260 zł.

W tabeli 5 przedstawiono termin powstania prawa do odliczenia podatku naliczonego od zakupów zrealizowanych w II kwartale.

Tabela 5. Termin powstania prawa do odliczenia podatku naliczonego

Dzień zakupu	Rodzaj operacji	Zakupy [zł]		Termin dokonania zapłaty	
		netto	VAT		
2 kwietnia	zakup materiałów (dostawca 1)	4 000	880	2 maja	podatek naliczony do odliczenia w II kwartale
3 kwietnia	zakup usługi transportowej	2 000	440	3 maja	
6 kwietnia	zakup materiałów (dostawca 2)	12 000	2 640	6 maja	
10 kwietnia	zakup usługi lakierniczej	5 000	1 100	10 maja	
22 kwietnia	zakup materiałów (dostawca 3)	9 000	1 980	22 maja	
2 maja	zakup materiałów (dostawca 1)	4 000	880	1 czerwca	
3 maja	zakup usługi transportowej	2 000	440	2 czerwca	
6 maja	zakup materiałów (dostawca 2)	12 000	2 640	5 czerwca	
10 maja	zakup usługi lakierniczej	5 000	1 100	9 czerwca	
22 maja	zakup materiałów (dostawca 3)	9 000	1 980	21 czerwca	
2 czerwca	zakup materiałów (dostawca 1)	4 000	880	1 lipca	podatek naliczony do odliczenia w III kwartale
3 czerwca	zakup usługi transportowej	2 000	440	2 lipca	
6 czerwca	zakup materiałów (dostawca 2)	12 000	2 640	5 lipca	
10 czerwca	zakup usługi lakierniczej	5 000	1 100	9 lipca	
22 czerwca	zakup materiałów (dostawca 3)	9 000	1 980	21 lipca	

Źródło: opracowanie własne.

Podatek naliczony do odliczenia w rozliczeniu za II kwartał wynika z transakcji zakupu, za które dokonano zapłaty w tym kwartale. Część podatku naliczonego do odliczenia (7040 zł) wynika z zakupów dokonanych w I kwartale, a część z zakupów dokonanych w kwartale II (14 080 zł). Łączna kwota podatku naliczonego do odliczenia w rozliczeniu za II kwartał wynosi 21 120 zł.

W rozliczeniu kasowym za II kwartał 2007 r. nadwyżka podatku należnego (40 260) nad podatkiem naliczonym do odliczenia (21 120) wynosi 19 140 zł. Kwota ta powinna być zapłacona do 25 lipca.

Trzeci i czwarty kwartał 2007. Rozliczenie za kolejne kwartały będzie przebiegało identycznie jak za II kwartał, oczywiście jeżeli transakcje zakupu i sprzedaży będą realizowane w tych samych dniach. Zatem podatek do zapłaty za III kwartał (płatny do 25 października) i za IV kwartał (płatny do 25 stycznia 2008 r.) wynosi każdorazowo 19 140 zł.

Zastosowanie różnych sposobów rozliczenia wpływa na terminy płatności podatku VAT. Zestawienie terminów płatności podatku za rok 2007 przedstawiono w tab. 6 (bez uwzględniania dni wolnych od pracy i świąt).

Tabela 6. Terminy płatności podatku VAT za 2007 r.

Termin płatności	Rozliczenie miesięczne [zł]	Rozliczenie kwartalne [zł]	Rozliczenie kasowe [zł]
25 lutego	6 380	–	–
25 marca	6 380	–	–
25 kwietnia	6 380	19 140	4 840
25 maja	6 380	–	–
25 czerwca	6 380	–	–
25 lipca	6 380	19 140	19 140
25 sierpnia	6 380	–	–
25 września	6 380	–	–
25 października	6 380	19 140	19 140
25 listopada	6 380	–	–
25 grudnia	6 380	–	–
25 stycznia 2008	6 380	19 140	19 140
Razem	76 560	76 560	62 260

Źródło: opracowanie własne.

Korzyści z zastosowania szczególnych form rozliczenia podatku VAT (kwartalnej i kasowej) polegają na odroczeniu terminu zapłaty podatku, a więc mają charakter odsetkowy. Miarą finansową tych korzyści jest stopa procentowa od lokaty finansowej wolnych czasowo środków pieniężnych lub stopa oprocentowania ewentualnego kredytu, z którego spółka musiałaby skorzystać, gdyby nie wystąpiło odroczenie podatku VAT. W celu przeprowadzenia dokładnego rachunku tych korzyści należy uwzględnić rzeczywiste terminy płatności należności i zobowiązań.

Oprócz korzyści odsetkowej przy rozliczeniu kwartalnym występuje także poprawa płynności finansowej oraz większa swoboda podmiotu w udzielaniu kredytu kupieckiego. Późniejszy termin zapłaty podatku pozwala z pewnością na mniej kosztowne, z podatkowego punktu widzenia, wydłużenie terminu płatności za dostawy. Ponadto późniejszy termin zapłaty podatku VAT zmniejsza ryzyko związane z nieterminowym wywiązywaniem się odbiorców ze swoich zobowiązań. Rozliczając podatek co kwartał, podatnik ma z reguły więcej czasu na przygotowanie się do zapłaty podatku niż przy rozliczeniu miesięcznym.

Z przedstawionego przykładu wynika również, że stosowanie metody kasowej pozwala na uzyskanie dodatkowych korzyści w postaci odroczenia podatku. Jeżeli podmiot dokonuje cyklicznych transakcji zakupu i sprzedaży, to w pierwszym kwartale rozliczeniowym uzyskiwana jest korzyść w postaci odroczenia dodatkowej kwoty podatku. W omawianym przykładzie jest to kwota 14 300 zł (19 140–4840). Wprawdzie oszczędność ta nie powiększa się w następnych kwartałach, ale

cały czas się utrzymuje, ponieważ podatek płacony przy metodzie kasowej wynosi 19 140 zł, a więc tyle samo co przy metodzie kwartalnej. Oznacza to, że stosując rozliczenie kasowe zamiast kwartalnego, podatnik dysponuje w każdej chwili kwota wyższą o 14 300 zł. Innymi słowy, stosowanie metody kwartalnej zamiast kasowej w analizowanej spółce powoduje konieczność zaangażowania dodatkowego kapitału obrotowego wartości 14 300 zł, który jest potrzebny na finansowanie podatku VAT.

5. Zakończenie

Analiza skutków, przede wszystkim finansowych, zastosowania rozliczeń w cyklu kwartalnym zamiast miesięcznym prowadzi do wniosku, że z reguły korzystniejsze jest rozliczenie w cyklu kwartalnym. Nieco trudniejsze jest rozstrzygnięcie między metodą kwartalną (memoriałową) a metodą kasową. Wynika to z występowania dodatkowego ryzyka przy metodzie kasowej oraz możliwego konfliktu interesów z kontrahentami. Jeżeli podmioty gospodarcze mają status „małego podatnika”, to powinny z reguły wybierać co najmniej metodę kwartalną (memoriałową). Ostateczne decyzje co do wyboru wariantu rozliczenia podatku VAT u „małych podatników” zależą od ich indywidualnej sytuacji.

Literatura

- [1] *VI Dyrektywa VAT*, red. K. Sachs, C.H. Beck, Warszawa 2004.
- [2] Dyrektywa 2006/112/WE RADY z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej (77/388/EEC).
- [3] Gomułowicz A., Małecki J., *Podatki i prawo podatkowe*, Lexis Nexis, Warszawa 2004.
- [4] Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (DzU 54, poz. 535 ze zm.).
- [5] Wrzykowska A., *Optymalizacja VAT*, ODDK, Gdańsk 2006.

MANAGEMENT OF VALUE ADDED TAX

Summary

The characteristic feature of the Polish tax system evolution is the fact that tax constructions are becoming more and more complicated and the VAT meaning is rising in achieving the state budget. The Value Added Tax is acknowledged as a neutral one for running the business. However, we should say that VAT's neutrality is rather relative. The character of this tax (price increasing) and also shape of tax norms (recording and accounting duties) makes VAT to influence firm's decisions. It is also a source of additional risks for firms.