

Mikroprzedsiębiorcy  
oceniają warunki do  
prowadzenia biznesu  
Raport specjalny

The logo for Idea Bank, featuring a stylized 'i' composed of four blue circles, followed by the word 'Idea' in blue and 'Bank' in dark blue with a registered trademark symbol.

**Idea Bank<sup>®</sup>**

**42% mikroprzedsiębiorców uważa, że w ostatnich dwóch latach warunki do prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce pogorszyły się. Co trzeci sądzi, że biznes prowadzi się tak samo, a co czwarty, że jest łatwiej – takie wnioski płyną z badania przeprowadzonego przez Idea Bank i Tax Care. Przedsiębiorców najbardziej uwierają wysokie podatki i koszty pracy oraz biurokracja.**

W najbliższy poniedziałek, 18 listopada, mijają dokładnie dwa lata od zaprzysiężenia rządu Donalda Tuska, utworzonego po październikowych wyborach do parlamentu. Idea Bank i Tax Care przeprowadziły z tej okazji badanie ankietowe, którego celem było sprawdzenie, jak w tym okresie zmieniły się w Polsce warunki do prowadzenia własnej firmy. W badaniu wzięli udział mikroprzedsiębiorcy, właściciele jednoosobowych firm.

Badanie miało formę anonimowej ankiety. Wzięło w nim udział 1300 przedsiębiorców, którzy w dniach 6-8 listopada br. odwiedzili placówki Idea Banku i Tax Care. Ankieta składała się z siedmiu pytań mających na celu:

- Ocenę warunków do prowadzenia działalności gospodarczej w minionych dwóch latach
- Ocenę polityki gospodarczej
- Zdefiniowanie największych przeszkód w prowadzeniu biznesu w Polsce
- Nakreślenie spraw, którymi wg przedsiębiorców politycy powinni zająć się pilnie

Ankieta zawierała też pytania pomocnicze, których celem było uzyskanie dodatkowych informacji o badanych przedsiębiorcach, ułatwiających interpretację odpowiedzi na podstawowe pytania. Te pytania dotyczyły okresu prowadzenia działalności gospodarczej, sektora, w którym firma działa oraz wielkości zatrudnienia.

### Co czwarty przedsiębiorca uważa, że jest lepiej

Pierwszy wniosek z przeprowadzonego badania jest taki, że dla największej grupy badanych minione dwa lata były okresem pogorszenia warunków do prowadzenia działalności gospodarczej. Tak uważa 42% spośród badanych prowadzących działalność ponad dwa lata (łącznie 709 respondentów). Nieco mniej liczna jest grupa osób uważających, że w badanym okresie warunki do prowadzenia działalności gospodarczej nie zmieniły się – takiego zdania jest co trzeci badany. Najślabiej reprezentowani są przedsiębiorcy uważający minione dwa lata za czas poprawy warunków do prowadzenia biznesu. Trzeba jednak podkreślić, że nie jest to grupa marginalna, ale co czwarty respondent.

Nie jest to wynik dobry, ale nie jest to również wynik zły, jeśli uwzględnimy fakt, że ostatnie dwa lata to okres wyraźnego spowolnienia gospodarczego w Polsce. Wynik ten w pewnym sensie potwierdza tezę, widoczną też w innych badaniach prowadzonych przez Grupę Idea Banku, że kondycja mikrobiznesu nie jest wiernym odbiciem koniunktury panującej w całej gospodarce. Duża reprezentacja przedsiębiorców będących zdania, że minione dwa lata to okres stabilizacji warunków do prowadzenia biznesu może też świadczyć o pewnym przyzwyczajeniu do okoliczności prawno-administracyjnych, w jakich działają polscy przedsiębiorcy.



### „Szóstka” tylko od 3% przedsiębiorców

Gorzej prezentują się oceny polityki gospodarczej. Prawie dwóch na trzech badanych wystawia politykom negatywną ocenę (słaba, zła lub bardzo zła) w sześciostopniowej skali.

Opinie przedsiębiorców z dłuższym stażem są przy tym bardziej pesymistyczne od opinii „start-upowców”, czyli właścicieli firm działających nie dłużej niż rok. Po uśrednieniu uzyskanych wyników można przyjąć, że polska polityka gospodarcza została oceniona przez przedsiębiorców na „trójkę” w 6-stopniowej skali. O przyczynach takich ocen mogą świadczyć, wykazane w kolejnej części ankiety, największe bariery w prowadzeniu biznesu. Te, które najbardziej przeszkadzają polskim przedsiębiorcom, są pochodną decyzji administracyjnych.

### **Największym problemem wysokie obciążenia publiczne**

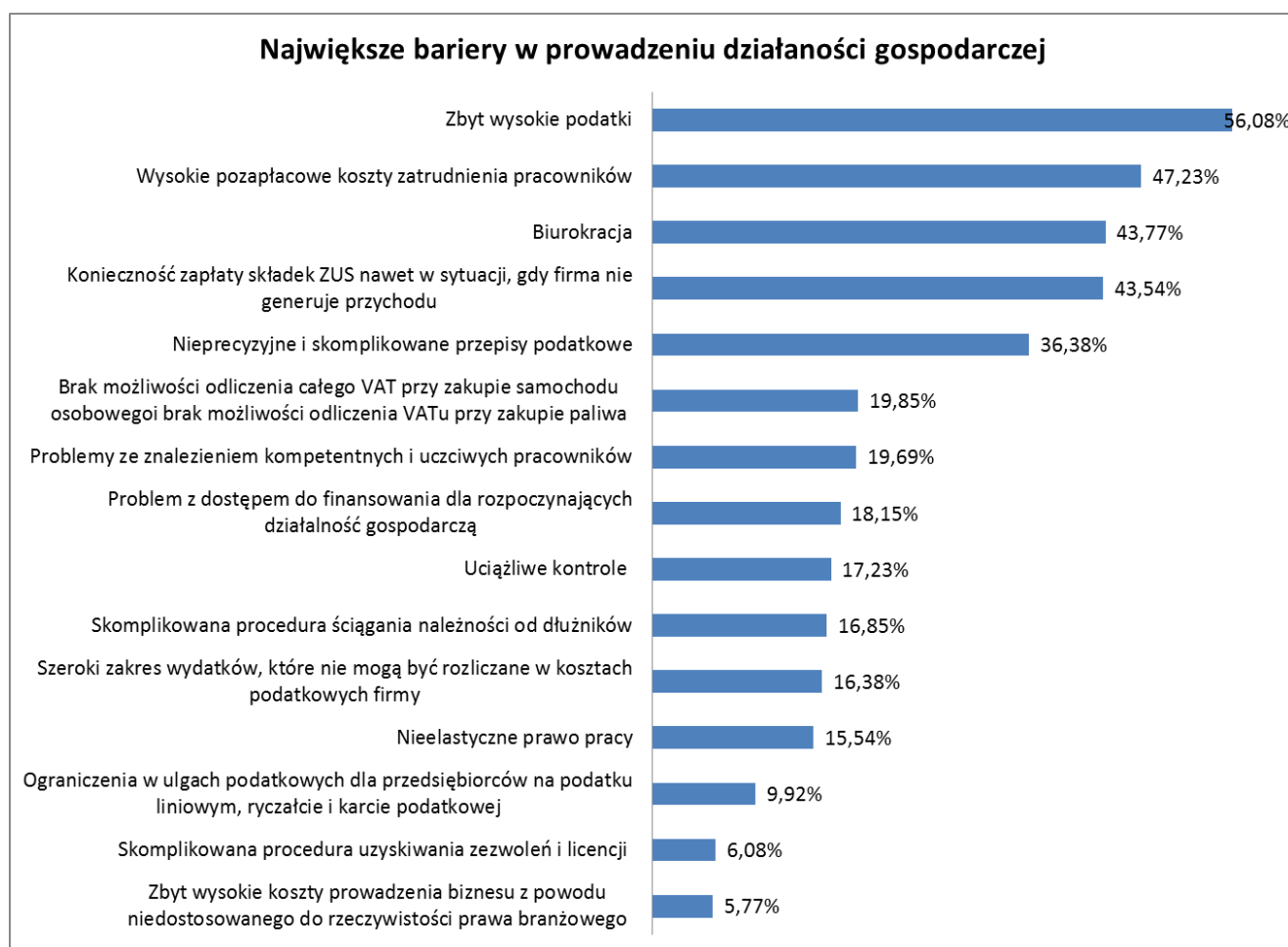
W części dotyczącej największych barier w prowadzeniu działalności gospodarczej ocenie przedsiębiorców poddano 15 elementów wytypowanych przez ekspertów (grono złożone z księgowych, doradców biznesowych, doradców podatkowych, analityków) z zakresu podatków, prawa pracy, ubezpieczeń społecznych, finansowania działalności i innych. Respondenci mogli wskazać maksymalnie pięć barier (dlatego przedstawione wyniki procentowe nie sumują się do 100%).

Widać wyraźnie, że tym, co przedsiębiorców dotyka najbardziej są publiczne obciążenia ich budżetów – z tytułu podatków i składek ZUS. Ponad połowa ankietowanych, dokładnie 56% uważa, że przeszkodą numer jeden w prowadzeniu biznesu w Polsce są za wysokie podatki. Niemal co drugi badany, dokładnie 47%, twierdzi, że największym ograniczeniem są wysokie pozapłacowe koszty zatrudnienia pracowników. Na czwartym miejscu (z wynikiem 44%) znalazła się korespondująca z tym problemem bariera w postaci konieczności zapłaty składek ZUS nawet w sytuacji, gdy firma nie generuje przychodu. Do grona najbardziej uciążliwych barier (kilkadziesiąt procent wskazań) przedsiębiorcy zaliczyli jeszcze korespondujące z wysokimi podatkami nieprecyzyjne i skomplikowane przepisy podatkowe, znacznie podnoszące ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej, a także pochłaniającą ich czas biurokrację.

Listę problemów wagi średniej otwiera dyskryminujący przedsiębiorców, którzy w swojej działalności nie potrzebują aut ciężarowych, brak możliwości odliczenia pełnego VATu przy zakupie takich samochodów i brak możliwości odliczenia VAT od kupowanego do nich paliwa. W tej grupie znalazły się też inne problemy prawno-administracyjne, jak uciążliwe kontrole, skomplikowana procedura ściągania należności od dłużników, nieelastyczne prawo

pracy czy szeroki zakres wydatków, które nie mogą stanowić kosztów uzyskania przychodów. W tej grupie znalazły się też bariery o charakterze rynkowym, jak problemy ze znalezieniem uczciwych i kompetentnych pracowników czy problemy z dostępem do finansowania dla rozpoczynających działalność gospodarczą (za to można winić zarówno sektor finansowy, jak i administrację).

Na tym tle problemami wagi lekkiej okazały wysokie koszty prowadzenia działalności spowodowane niedostosowaniem do realiów prawem branżowym, skomplikowana procedura uzyskiwania pozwoleń i licencji oraz ograniczenia w ulgach podatkowych dla przedsiębiorców, którzy nie rozliczają się wg skali podatkowej.



## Największe bariery w prowadzeniu działalności gospodarczej

### 1. Zbyt wysokie podatki

Mamy obecnie w Polsce dwie stawki podatku dochodowego płaconego wg skali, tj. 18% i 32% oraz 19-proc. podatek liniowy. Przedsiębiorcy mogą także wybrać kartę podatkową (tu

wysokość podatku wskaże fiskus w drodze decyzji uwzględniając rodzaj działalności i jej rozmiar oraz wielkość miejscowości, w której jest prowadzona firma), a także ryczałt od przychodów ewidencjonowanych (stawki wynoszą od 3% do 20% przychodów – w zależności od rodzaju prowadzonej działalności).

Zdecydowanie najwięcej przedsiębiorców wybiera opodatkowanie wg skali podatkowej (wg szacunku przygotowanego na podstawie danych Ministerstwa Finansów jest to ok. 1,2 mln). W innych państwach Unii Europejskiej wysokość stawki też jest uzależniona od wysokości dochodów. W Polsce zdecydowanie więcej przedsiębiorców uzyskuje dochód, do którego w całości zastosowanie ma stawka 18%. Ta stawka jest umiarkowaną na tle Europy. Nie oznacza to jednak automatycznie, że płacimy umiarkowanie wysokie podatki i że w krajach o wyższych stawkach są one faktycznie wyższe niż u nas. Wszystko za sprawą kwoty wolnej od podatku. W Polsce od lat jest ona na bardzo niskim poziomie - 3 091 zł. W innych państwach kwota ta sięga równowartości nawet ponad 40 tys. zł. W efekcie, podatek od dochodów nieprzekraczających naszego I progu podatkowego (85 528 zł) jest niejednokrotnie znacznie niższy niż u nas. Co więcej, z uwagi na fakt, że zarówno kwota wola, jak i I próg podatkowy, nie były waloryzowane od kilku lat, to uwzględniając jednocześnie ograniczenie ulg podatkowych oraz inflację, w praktyce mamy do czynienia ze wzrostem obciążeń podatkowych.

Państwo	Minimalna stawka podatku dochodowego od osób fizycznych (w %)
Austria	36,5
Belgia	25
Włochy	23
Finlandia	6,5
Francja	5,5
Hiszpania	25
Irlandia	20
Niemcy	14
Wielka Brytania	20
Polska	18

Źródło: europa.eu

VAT to podatek, który z założenia obciąża ekonomicznie konsumentów, a nie przedsiębiorców (chyba, że wybrane zostało zwolnienie z VAT - wtedy podatnik nie ma możliwości odliczenia kwot wynikających z zakupów, a w efekcie to on ponosi ciężar tego podatku). Stawka podstawowa VAT w Polsce to 23%. Na tle innych państw członkowskich plasujemy się mniej więcej w środku (najniższe stawki są w Luksemburgu - 15%, na Cyprze - 18%, Malcie - 18%, w Niemczech - 19% i Francji -19,6% najwyższe natomiast na Węgrzech - 27%, w Danii - 25%, Chorwacji - 25%, oraz Rumunii, Finlandii i Szwajcarii – 24%). Chociaż przedsiębiorcy z założenia nie ponoszą ciężaru ekonomicznego VAT, to jednak, kiedy w danym okresie rozliczeniowym podatek należny (czyli ze sprzedaży) przewyższy podatek naliczony (czyli z zakupów) powstaje kwota do zapłaty. W takiej sytuacji mogą odczuwać wpłacane kwoty jako obciążenie firmowego budżetu.

Państwo	Podstawowa stawka VAT (w %)
Belgia	21
Bułgaria	20
Chorwacja	25
Czechy	21
Cypr	18
Dania	25
Luksemburg	15
Malta	18
Niemcy	19
Estonia	20
Finlandia	24
Grecja	23
Włochy	21
Francja	19,6
Litwa	21
Węgry	27
Portugalia	23
Szwajcaria	25
Polska	23

*Stawka VAT w Polsce na tle wybranych państw członkowskich UE; źródło: Komisja Europejska*

Dodatkowo przedsiębiorcy płacą podatki lokalne, w tym znacznie wyższy niż w przypadku nieruchomości wykorzystywanej np. na cele mieszkalne podatek od nieruchomości. Na przykład przedsiębiorca, który prowadzi działalność w 200-metrowym budynku stojącym na

200-metrowej działce zapłaci 4 740 zł podatku. Gdyby tę samą nieruchomość wykorzystywał na cele mieszkalne obciążenie wyniosłoby 236 zł, czyli było ponad 20-krotnie mniejsze.

## **2. Wysokie pozapłacowe koszty zatrudnienia pracowników**

Pozapłacowe koszty pracy obejmują wszystkie elementy całkowitych kosztów pracy, które są ponoszone przez pracodawcę, poza wynagrodzeniem bezpośrednim. Do głównych kosztów pozapłacowych zalicza się: składkę na ubezpieczenie emerytalne w części finansowanej przez pracodawcę, część ubezpieczenia rentowanego, ubezpieczenie wypadkowe oraz koszt utrzymywania Funduszu Pracy i Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych. Od stycznia 2014 r., z obecnych 1600 zł do 1680 zł, wzrosła płaca minimalna, co oznacza jednoczesny wzrost składek na ZUS. Pracodawca, który dziś zatrudnia pracownika i płaci mu pensję minimalną, czyli 1600 zł brutto, ponosi łączny koszt jego zatrudnienia na poziomie 1931,84 zł. Po wzroście płacy minimalnej do 1680 zł miesięczne obciążenie pracodawcy z tytułu zatrudnienia pracownika na takich warunkach zwiększy się do 2028,43 zł, czyli o 96,59 zł. W skali roku oznacza to wzrost wydatku na jednego pracownika pobierającego wynagrodzenie minimalne o 1159,08 zł. Koszty pracodawcy wzrastają wraz ze wzrostem wynagrodzenia. Dla przeciętnego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw za wrzesień, które według GUS wyniosło 3 770, 91 zł brutto, łączny koszt pracodawcy wynosi 4 548,1 zł. Pensja netto, którą otrzymuje pracownik, to 2694,07 zł w styczniu. Różnica między tym, co otrzymuje pracownik, a tym, ile płaci za niego pracodawca wynosi więc aż 1 854 zł. Co ważne, problem ten niezmiennie utrzymuje się na szczycie topłisty najbardziej palących problemów dotyczących mikroprzedsiębiorców. W badaniu przeprowadzonym przez Grupę Idea Banku dwa lata temu, wysokie pozapłacowe koszty pracy zostały uznane za barierę numer jeden.



<b>Obciążenie minimalnej i średniej pensji brutto</b>			
<b>Brutto</b>		<b>1 680</b>	<b>3 771</b>
Skł. emerytalna ubez.	9,76%	164	368
Skł. rentowa ubez.	1,50%	25	57
Skł. chorobowa ubez.	2,45%	41	92
razem składki społeczne		230	517
Podstawa skł. zdrowotnej		1 450	3 254
Zdrowotna od dochodu	1,25%	18	41
Zdrowotna od podatku	7,75%	112	252
Zdrowotna razem		130	293
KUP		111	111
Podstawa do opodatkowania		1 338	3 143
Ulga podatkowa		46	46
Zaliczka podatku	18%	82	267
Netto		1 237	2 694
FP	2,45%	41	92
FGŚP	0,10%	2	4
emerytalne ZP	9,76%	164	368
rentowe ZP	6,50%	109	245
wypadkowe ZP	1,32%	22	50
<b>Łączne koszty Pracodawcy</b>		<b>2 018</b>	<b>4 530</b>

### 3. Biurokracja

Ostatnie lata bez wątpienia przyniosły zmianę na plus jeśli chodzi wymogi formalne, które muszą wypełniać przedsiębiorcy, ale pole do dalszych zmian jest tu wciąż ogromne. W dalszym ciągu przedsiębiorcy borykają się bowiem z uciążliwymi i kosztownymi obowiązkami, wśród których można wskazać konieczność przechowywania rolek z kas fiskalnych przez okres aż 5 lat. Jest to mało praktyczne, gdyż często już po roku lub dwóch latach zapisy są nieczytelne lub wręcz niewidoczne. Niestety propozycja przechowania paragonów przez 2 lata, która zmniejszyłaby koszty archiwizacji, nie została przyjęta przez rząd.

Kolejnym utrudnieniem, z którym przedsiębiorca musi się zderzyć często już na etapie otwierania firmy jest rejestracja dla VAT. Nie tylko wiąże się to z koniecznością uiszczenia opłaty rejestracyjnej (170 zł), ale dodatkowo wymaga wizyty w urzędzie skarbowym. O ile więc obecne regulacje pozwalają na rejestrację działalności gospodarczej, wybór formy opodatkowania czy zgłoszenie do ZUS-u w ramach „jednego okienka”, o tyle rejestracja jako podatnika VAT wymaga najpierw uiszczenia opłaty w gminie, a następnie wizyty w urzędzie skarbowym.

#### **4. Konieczność zapłaty składek ZUS nawet w sytuacji, gdy firma nie generuje przychodów**

W 2013 r. miesięczne składki przedsiębiorców na ZUS (ubezpieczenie społeczne i Fundusz Pracy) oraz NFZ (składka zdrowotna) przekraczają tysiąc złotych – wynoszą dokładnie 1026,98 zł (wraz z dobrowolną składką chorobową). Natomiast w przypadku rozpoczynających działalność, którzy przez dwa lata od startu w biznesie mają prawo do niższych składek ZUS, wynoszą 414,85 zł. W skali roku przedsiębiorcy muszą więc przeznaczyć na ten cel odpowiednio ponad 12 300 zł i prawie 5 tys. zł. Niestety, niezależnie od tego, czy osiągają przychód z działalności gospodarczej, czy też nie – ważny jest sam fakt, że mają zarejestrowaną i aktywną firmę, ale nie, czy rzeczywiście zarabiają. W przypadku sezonowych biznesów rozwiązaniem może być zawieszenie firmy (w takiej sytuacji nie trzeba płacić ani składek na ubezpieczenie społeczne, ani na zdrowotne), ale firmy, które mają przejściowe problemy finansowe i mimo braku zarobków muszą kontynuować działalność, takie rozwiązanie jest niedostępne.

#### **5. Nieprecyzyjne i skomplikowane przepisy podatkowe**

Skomplikowane przepisy podatkowe w połączeniu z brakiem jednolitego stanowiska w interpretacjach podatkowych i orzecznictwie stanowią znaną bolączkę przedsiębiorców. Znacznie zwiększają one ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej – przedsiębiorca nawet jeśli oprze się na powszechnie dostępnych stanowiskach czy wyrokach w danej kwestii, nie ma pewności, że fiskus nie zakwestionuje jego postępowania. O tym, jak niejasne są dla podatników przepisy, świadczyć może między innymi liczba zapytań skierowanych na infolinię Krajowej Informacji Podatkowej (KIP). Tylko w 2012 r. do KIP skierowano łącznie ponad 1,6 mln pytań, co oznacza, że średniomiesięcznie próbowano rozwikłać ok. 134 tys. podatkowych wątpliwości. Ponad 490 tys. telefonów do KIP w 2012 r. dotyczyło podatku dochodowego (31%), ale najwięcej wątpliwości budził w 2012 r. podatek VAT, o który pytano ponad 700 tys. razy (43%).

Problem niejasnych przepisów podatkowych związany jest także z częstymi zmianami prawa, bowiem nawet jeśli wiążą się z wprowadzeniem korzystniejszych rozwiązań, są zawsze źródłem kłopotów na etapie wdrożenia. Częste zmiany zarówno obowiązków, jak i

przysługujących przedsiębiorcom praw, utrudniają także budowanie i realizację długoterminowych planów rozwoju firmy. Dla przykładu, ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych w ostatnich 10 latach była nowelizowana ponad 60 razy. Ustawa o podatku od towarów od początku jej obowiązywania, czyli od 2004 roku, wymagała ponad 40 zmian. Sprawę dodatkowo komplikuje fakt, że zmiany przepisów dotyczących tego podatku następują nie tylko bezpośrednio, czyli poprzez nowelizację samej ustawy o VAT, ale również „za pomocą” innych ustaw. Przykładowo, prace legislacyjne dotyczące zmiany przepisów o VAT biegły trzytorowo: przez nowelizację samej ustawy o VAT, ale też pośrednio przez ustawę o budżecie oraz tzw. ustawę deregulacyjną. Takie rozbitcie ścieżki legislacyjnej dodatkowo utrudnia przedsiębiorcom zapoznanie się z projektowanymi zmianami.

#### **6. Brak możliwości odliczenia pełnego VATu przy zakupie samochodu i brak możliwości odliczenia VAT od paliwa do takiego auta**

Przedsiębiorca, który kupuje samochód osobowy może odliczyć 60% VAT-u z faktury, ale nie więcej niż 6 tys. zł. Nie ma też możliwości odliczenia VAT-u przy zakupie paliwa do takiego auta. Można więc powiedzieć, że przedsiębiorcy wykonujący działalność usługową, która nie wymaga posiadania auta ciężarowego, są dyskryminowani przez prawo (w przypadku zakupu samochodów ciężarowych można odliczyć cały VAT od zakupu i od paliwa). Takie regulacje wymuszają poszukiwanie często sztucznych rozwiązań, które pozwalają na korzystanie z pełnego prawa do odliczenia (np. zakup bankowozu, rozszerzenie działalności o wynajem). W 2014 r. ma nastąpić jedynie modyfikacja obowiązujących obecnie ograniczeń (odliczenie 50% VAT-u nie więcej niż 8 tys. zł w przypadku zakupu auta), choć jest prawdopodobne, że na pewien czas powrócą dawne zasady odliczeń obowiązujące dla samochodów „z kratką”.

#### **7. Problemy ze znalezieniem kompetentnych i uczciwych pracowników**

Powszechnie wiadomo, że uczciwy i kompetentny pracownik to skarb. W przypadku przedsiębiorców prowadzących nieduży biznes, kwestia ta ma tym większe znaczenie, że w razie nieobecności czy niedyspozycji szefa, to od zaufanych mu osób zależy, czy firma w ogóle będzie w stanie działać i czy będzie to aktywność zgodna z wolą właściciela. Wielu drobnych przedsiębiorców narzeka jednak, że znalezienie takich kandydatów do pracy jest

bardzo trudne, o ile w ogóle możliwe. Problem ten nieodłącznie wiąże się z barierą numer dwa – czyli wysokimi pozapłacowymi kosztami zatrudnienia. Dobrzy fachowcy oczekują bowiem trwałego związku z firmą, a dla małego przedsiębiorcy przyjęcie pracownika na etat oznacza bardzo wysokie koszty, które przy kilku zatrudnionych często powodują utratę rentowności prowadzonego biznesu.

## **8. Problem z dostępem do finansowania dla rozpoczynających działalność gospodarczą**

Dostęp przedsiębiorstwa do środków finansowych jest bardzo ważnym czynnikiem niezależnie od tego, czy firma dopiero powstaje, czy już działa na rynku i planuje rozwinąć działalność na szerszą skalę. Z doświadczenia doradców Tax Care wynika jednak, że największy problem z dostępem do zewnętrznych źródeł finansowania mają przedsiębiorcy, którzy dopiero stawiają pierwsze kroki na rynku. Banki bardzo rygorystycznie traktują drobnych przedsiębiorców, którzy prowadzą działalność krócej niż rok. Dla takich firm ofertę mają tylko nieliczne banki, do tego zazwyczaj kwoty pożyczek nie są wysokie, a zatem nie pozwalają na większe inwestycje, tylko na finansowanie bieżącej działalności (np. debet w rachunku czy karta kredytowa). Co więcej, udzielane start-upom kredyty wymagają zwykle solidnych zabezpieczeń. Im starsza firma, tym szersza oferta bankowa i możliwość zaciągnięcia kredytu na wyższą kwotę (np. inwestycyjnego) – instytucje finansowe zazwyczaj są bardziej otwarte dla przedsiębiorców z minimum rocznym lub nawet dwuletnim stażem. Banki rygorystycznie podchodzą także do oceny zdolności kredytowej przedsiębiorców – także tych z długim stażem. Prowadzącym działalność kłopotów w tym względzie może przysporzyć popularna amortyzacja środków trwałych. Przykładowo, korzystna podatkowo amortyzacja jednorazowa umożliwia prowadzącemu działalność szybkie zaliczenie w koszty uzyskania przychodu kwoty do równowartości 50 tys. euro (w 2013 r. – do 205 tys. zł). Wysoka kwota jednorazowej amortyzacji może zatem sprawić, że przedsiębiorca – pod względem księgowym – może nie wykazywać żadnego dochodu lub wręcz stratę z działalności, podczas gdy faktycznie jego firma zarabia i jest w dobrej kondycji finansowej. Jeśli jednak podczas analizy kredytowej bank nie weźmie pod uwagę, że strata wyniknęła z powodu zastosowania jednorazowej amortyzacji, przedsiębiorca może nie uzyskać kredytu.

Ograniczeniem dla mikro firm jest też utrudniony dostęp do innych, poza kredytowych źródeł finansowania. W okresie narastających problemów z zatorami płatniczymi szczególnie przydatne mogą okazać się faktoring i windykacja. Niestety, w wielu wypadkach rozwiązania te nie są przewidziane dla mikroprzedsiębiorców z uwagi na wysokie minimalne wartości faktur, jakie mogą być przedmiotem faktoringu lub windykacji, aby korzystanie z tych usług miało sens ekonomiczny.

Kolejnym problemem, który dotyczy zwłaszcza mikroprzedsiębiorców, jest brak możliwości uzyskania kredytu firmowego przez osoby mające problematyczną historię kredytową. Według szacunków Idea Banku, z tego powodu szansę na kredyt traci co druga mikrofirma. Z danych Eurostatu wynika z kolei, że 40% firm z segmentu MŚP nie dostaje finansowania w banku (albo dostaje go w mniejszej kwocie od wnioskowanej) z powodu słabej historii kredytowej lub jej braku. Polska jest pod tym względem niechlubnym rekordzista w Europie.

## 9. Uciążliwe kontrole

Zgodnie z ustawą o swobodzie działalności gospodarczej czas trwania wszystkich kontroli u przedsiębiorcy w jednym roku kalendarzowym nie może przekraczać:

- 1) w odniesieniu do mikroprzedsiębiorców - 12 dni roboczych;
- 2) w odniesieniu do małych przedsiębiorców - 18 dni roboczych;
- 3) w odniesieniu do średnich przedsiębiorców - 24 dni roboczych;
- 4) w odniesieniu do pozostałych przedsiębiorców - 48 dni roboczych.

Ustawa zawiera jednak szereg wyjątków. Ograniczeń czasu kontroli nie stosuje się m. in., w przypadkach gdy:

- 1) przeprowadzenie kontroli jest niezbędne dla przeciwdziałania popełnieniu przestępstwa lub wykroczenia, przeciwdziałania popełnieniu przestępstwa skarbowego lub wykroczenia skarbowego lub zabezpieczenia dowodów jego popełnienia;
- 2) kontrola dotyczy zasadności dokonania zwrotu podatku od towarów i usług przed dokonaniem tego zwrotu;
- 3) kontrola dotyczy zasadności dokonania zwrotu podatku od towarów i usług na podstawie przepisów o zwrocie osobom fizycznym niektórych wydatków związanych z budownictwem mieszkaniowym.

Niezależnie od tych wyjątków, ustawa o swobodzie działalności gospodarczej przewiduje dodatkowy wyłom pozwalający na wydłużenie przytoczonych okresów trwania kontroli. Przedłużenie czasu trwania kontroli w sprawach podatkowych jest możliwe, jeżeli w toku kontroli zostanie ujawnione zaniżenie zobowiązania podatkowego lub zawyżenie straty w wysokości przekraczającej równowartość 10 % kwoty zadeklarowanego zobowiązania podatkowego lub straty, albo w przypadku ujawnienia faktu niezłożenia deklaracji pomimo takiego obowiązku. W takim przypadku organ kontroli zawiadamia kontrolowanego o ujawnionych okolicznościach, jednocześnie wskazując zgromadzony w tym zakresie materiał dowodowy. Uzasadnienie przedłużenia czasu trwania kontroli umieszcza się w książce kontroli i protokole kontroli. Czas trwania takiej kontroli, nie może jednak powodować przekroczenia odpowiednio dwukrotności maksymalnego czasu na kontrole u danego przedsiębiorcy.

Jeżeli natomiast wyniki kontroli wykazałyby rażące naruszenie przepisów prawa przez przedsiębiorcę, można przeprowadzić powtórny kontrolę w tym samym zakresie przedmiotowym w danym roku, a czas jej trwania nie może przekraczać 7 dni. Czasu trwania powtórnej kontroli nie wlicza się do określonych powyżej limitów.

Ordynacja podatkowa nakłada natomiast na fiskusa obowiązek zakończenia kontroli podatkowej bez zbędnej zwłoki, jednak nie później niż w terminie wskazanym w upoważnieniu. O każdym przypadku niezakończenia kontroli w terminie wskazanym w upoważnieniu, kontrolujący obowiązany jest zawiadomić na piśmie kontrolowanego, podając przyczyny przedłużenia terminu zakończenia kontroli i wskazując nowy termin jej zakończenia. Jeżeli w tym czasie fiskus nie zdąży zakończyć kontroli, dokumenty dotyczące czynności dokonanych po upływie tego terminu nie stanowią dowodu w postępowaniu podatkowym, chyba że został wskazany nowy termin zakończenia kontroli. Przedłużając w ten sposób czas trwania kontroli, fiskus nie może jednak naruszać wskazanych wyżej limitów, określonych w ustawie o swobodzie działalności gospodarczej. Samemu przedsiębiorcy służy jedynie ponaglenie na przedłużające się postępowanie kontrolne do organu wyższego stopnia (np. jeżeli kontrolę prowadzi naczelnik urzędu skarbowego, ponaglenie należy złożyć do dyrektora izby skarbowej). W praktyce takie ponaglenia rzadko stanowią jednak skuteczny środek. Kontrole stanowią problem przede wszystkim dla mikroprzedsiębiorców,

którzy nie korzystają z pomocy profesjonalistów. W ich przypadku bowiem wszystkie obowiązki związane ze sprostaniem wymogom związanym z kontrolą w firmie spoczywa na nich samych.

#### **10. Skomplikowana procedura ściągania należności od dłużników**

Według Krajowego Rejestru Długów, z nieterminowym otrzymywaniem należności lub całkowitym brakiem zapłaty zetknięto się 91,1% firm w Polsce. Z badania Tax Care i Idea Banku, przeprowadzonego w marcu 2013 r. na 700-osobowej grupie klientów obydwu firm, wynika z kolei, że dla ponad 21% badanych mikroprzedsiębiorców posiadających więcej niż jednego kontrahenta nieterminowe płatności są dostrzegalnym problemem. Niestety, ściąganie należności od dłużników nie jest łatwe. Przedsiębiorca najpierw jest zobligowany do wysłania dłużnikowi wezwań do zapłaty. Dopiero gdy kontrahent nie zareaguje, przedsiębiorca może wystąpić na drogę sądową. Wyrok korzystny dla przedsiębiorcy w postaci nakazu zapłaty musi mieć klauzulę wykonalności. Przedsiębiorca zwraca się następnie do komornika o wszczęcie egzekucji z majątku dłużnika. Niestety, jeśli komornik oficjalnie potwierdzi, że egzekucja była nieskuteczna, przedsiębiorca pozostaje z nieściągniętym długiem, a kwotę z niezapłaconej faktury może tylko zaliczyć do kosztów uzyskania przychodu.

#### **11. Szeroki zakres wydatków, które nie mogą być rozliczone w kosztach podatkowych firmy**

Definicja kosztu zawarta w ustawach podatkowych byłaby dość prosta, gdyby nie lista ograniczeń. W pierwszej kolejności przedsiębiorca bada związek wydatku z prowadzoną działalnością gospodarczą, dokładnie sprawdza czy przyczyni się on do uzyskania przychodu, zachowaniu lub zabezpieczenia jego źródła. Niestety nawet przy spełnieniu tego podstawowego warunku nie zawsze można rozliczyć zakup na cele firmowe w kosztach podatkowych. Wszystko przez długą listę wydatków, które nawet jeżeli spełniają ten warunek nie mogą obniżyć podstawy opodatkowania. W efekcie więc istnieje sztywny katalog, w przypadku którego to ustawodawca ogólnie decyduje czy dany wydatek jest kosztem podatkowym. W ustawie o PIT przewidziano łącznie 73 wydatków, które

bezwzględnie nie mogą być zaliczone do kosztów uzyskania przychodu. Są to zarówno wydatki, których obecność na „czarnej liście” może być uzasadniona jak np. odsetki za zwłokę z tytułu nieterminowego regulowania podatków, jak również pozycje, mocno wątpliwe, jak np. wydatki o charakterze reprezentacyjnym, czy jednorazowe odszkodowania z tytułu wypadków przy pracy i chorób zawodowych oraz dodatkowa składka ubezpieczeniowa w przypadku stwierdzenia pogorszenia warunków pracy albo kosztów egzekucyjnych związanych z niewykonaniem zobowiązań (ten ostatni przypadek nie zawsze musi być oczywisty – niewykonanie zobowiązań nie musi bowiem wynikać ze złej woli przedsiębiorcy, ale być efektem braku zapłaty przez jego kontrahentów).

Taki stan rzeczy z jednej strony wpływa na zwiększenie ryzyka związanego z rozliczeniem podatku, z drugiej na zwiększenie obciążenia fiskalnego przez brak możliwości dokonania obniżenia przychodu o wydatki z „czarnej listy”.

## **12. Nieelastyczne prawo pracy**

Mimo kolejnych prób poprawy sytuacji w tym zakresie, włączając w to jedną z ostatnich nowelizacji Kodeksu Pracy, przedsiębiorcy wciąż narzekają na ten problem. Dziś sytuacja wygląda tak, że jeśli pracownik wypracowuje godziny nadliczbowe, to pracodawca może częściowo rozliczyć je raz do roku. Dotyczy to jednak tylko podwyższonej stawki za nadgodziny (np. dodatkowych 50% w stosunku do kwoty wynikającej z umowy o pracę). Podstawową stawkę za nadgodziny należy mu wypłacić za miesiąc, w którym pracował ponad normę. Z kolei w czasie, w którym firma ma przerwę produkcyjną, pracownik i tak musi otrzymywać swoje wynagrodzenie wynikające z umowy.

## **13. Ograniczenia w ulgach podatkowych dla przedsiębiorców korzystających z podatku liniowego, ryczałtu i skali podatkowej**

Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą mają cztery sposoby na płacenie podatków: skalę podatkową (za pomocą stawek 18 proc. i 32 proc.), liniową, 19-proc. stawkę podatku, ryczałt od przychodów ewidencjonowanych oraz kartę podatkową. Skala podatkowa to podstawowa forma opodatkowania, dostępna dla wszystkich przedsiębiorców bez żadnych ograniczeń. Co więcej przedsiębiorca, podobnie jak osoby na etacie, może



korzystać z wszystkich ulg podatkowych przewidzianych ustawą: internetowej, na dzieci, rehabilitacyjnej czy dla osób osiągających dochody za granicą. I tylko w przypadku tej formy opodatkowania może rozliczyć się wspólnie z małżonkiem lub na zasadach przewidzianych dla osób samotnie wychowujących dziecko – żaden z pozostałych sposobów rozliczeń z fiskusem nie daje takich możliwości (podobnie jest z ulgą na dzieci). Jeśli jednak przedsiębiorcy zdecydują się na jedną z trzech pozostałych form opodatkowania (a nie osiągają jednocześnie dochodów z innych źródeł, np. etatu), albo nie mogą skorzystać z żadnych ulg i preferencji podatkowych, albo w znacznie ograniczonym zakresie. I tak wybór podatku liniowego i karty podatkowej pozbawia prowadzącego działalność wszystkich ulg i preferencji podatkowych. Z kolei na ryczałcie nie można skorzystać nie tylko z możliwości wspólnego rozliczenia z małżonkiem lub samotnie wychowywanym dzieckiem, ale także z popularnej ulgi na dzieci (choć dla ryczałtowców są dostępne inne ulgi wynikające z ustawy o PIT, m.in. ulga rehabilitacyjna czy dla osób osiągających dochody za granicą).

#### **14. Skomplikowana procedura uzyskiwania zezwoleń i licencji**

Zezwolenia wydawane są głównie przez lokalne organy władzy administracyjnej. Pełny zakres działalności, jakie wymagają zezwolenia został wskazany w art. 75 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej. Można wśród nich wskazać np. sprzedaż alkoholu oraz prowadzenie hurtowni farmaceutycznej czy apteki ogólnodostępnej.

Dla przykładu przedsiębiorca, który chciałby dokonywać sprzedaży detalicznej napojów alkoholowych powinien uzyskać zezwolenie, które wydaje wójt, burmistrz albo prezydent miasta. Natomiast na sprzedaż hurtową napojów alkoholowych do 18% zezwolenie wydaje marszałek województwa. W przypadku sprzedaży napojów alkoholowych o zawartości powyżej 18 % alkoholu konieczne jest już uzyskanie zezwolenia od ministra gospodarki. Podjęcie działalności gospodarczej w zakresie prowadzenia hurtowni farmaceutycznej wymaga z kolei uzyskania zezwolenia Głównego Inspektora Farmaceutycznego. Natomiast udzielenie, odmowa udzielenia, zmiana, cofnięcie lub stwierdzenie wygaśnięcia zezwolenia na prowadzenie apteki należy do wojewódzkiego inspektora farmaceutycznego.

## **15. Zbyt wysokie koszty prowadzenia biznesu z powodu niedostosowanego do rzeczywistości prawa branżowego**

Jedną z branż, która zwraca uwagę na bardzo wysokie koszty działania wynikające z niedostosowania regulacji prawnych do realiów prowadzonej działalności jest branża budowlana. Zgodnie z raportem Doing Business 2014, uzyskanie pozwolenia na budowę przez dewelopera zajmuje w Polsce 161 dni (wymaga przejścia 18 procedur). Daje nam to to 88. miejsce w rankingu, choć oznacza sporą poprawę względem oceny z rankingu z 2012 roku (wtedy zajmowaliśmy 104 miejsce). Najlepszy wynik zanotował Hongkong. Tam uzyskanie pozwolenia zajmuje 71 dni i wymaga przejścia 6 procedur. Uzyskanie pozwolenia na budowę to tylko jeden z elementów prawno-administracyjnych procesu inwestycyjnego w budownictwie. Polski Związek Firm Deweloperskich szacuje, że 12-miesięczna zwłoka w wydaniu decyzji administracyjnej podnosi koszt budowy mieszkań o 5%.

### **Obniżyć koszty pracy, skrócić czas oczekiwania na zwrot VAT i stworzyć jasne zasady rozliczania wydatków na budowanie relacji z klientami!**

W kolejnej części ankiety ocenie przedsiębiorców poddano problemy, którymi rządzący powinni zająć się w trybie pilnym, jeśli myślą o pozyskaniu głosów przedsiębiorczych Polaków w kolejnych wyborach. Respondenci mogli wybrać maksymalnie trzy z siedmiu postulatów opracowanych przez doświadczonych ekspertów Grupy Idea Banku. Ponad połowa, dokładnie 51% badanych, poparło postulat wprowadzenia zachęt do legalnego zatrudniania pracowników, czyli obniżenia pozapłacowych kosztów pracy. Postulat ten koresponduje z drugą największą barierą w prowadzeniu biznesu (w postulatach pomięto propozycję obniżenia podatków uznając ją za zbyt daleko idącą).

Na drugim miejscu pod względem znaczenia dla badanych przedsiębiorców znalazła się propozycja **skrócenia czasu oczekiwania na zwrot VAT do 30 dni dla wszystkich przedsiębiorców**. Postulat ten poparł więcej niż co trzeci ankietowany.

Podatnicy VAT, którzy wykazali w rozliczeniu nadwyżkę podatku naliczonego nad należnym, muszą czekać 60 dni od dnia złożenia rozliczenia na zwrot tej różnicy. Jest to podstawowy termin. Co więcej, jeżeli zasadność zwrotu wymaga dodatkowego zweryfikowania, naczelnik urzędu skarbowego może przedłużyć ten termin do czasu zakończenia weryfikacji rozliczenia. Żeby uzyskać efekt ekonomiczny zwrotu w ciągu 30 dni przedsiębiorca powinien wnioskować zamiast o zwrot nadwyżki, to o przeniesienie do rozliczenia w następnym miesiącu. Jest to jednak metoda dostępna tylko i wyłącznie wtedy, gdy w kolejnym okresie rozliczeniowym sytuacja w zakresie rozliczenia VAT jest odwrotna, tzn. zamiast kwoty do zwrotu, jest kwota do zapłaty.

Przykład: Firma B rozlicza się miesięcznie. W październiku dokonała m. in. zakupu nowych regałów do sklepu. W związku z tym, że w tym miesiącu miała niską sprzedaż, powstała u niej kwota do zwrotu. Kwota ta zostanie wykazana w deklaracji składanej za październik. Przedsiębiorca może złożyć deklarację za ten miesiąc najwcześniej 2 listopada (1 jest dniem wolnym), jednak w praktyce jest to rzadka sytuacja, gdyż w większości przypadków potrzeba więcej czasu do zaksięgowania dokumentów za miniony miesiąc. Najpóźniej deklaracja za ten okres rozliczeniowy musi być złożona do 25 listopada. W takim przypadku, jeżeli zwrot nastąpi po 60 dniach, oznacza to, że pieniądze zostaną odzyskane dopiero 25 stycznia. Składając deklarację 25 listopada przedsiębiorca jest już jednak wstępnie zorientowany, czy w rozliczeniu za listopad wykaże kwotę do zapłaty, czy po raz kolejny powstanie nadwyżka. Jeżeli jest to miesiąc, w którym w uproszczeniu więcej było sprzedaży niż zakupów, powstanie kwota do zapłaty, którą trzeba będzie uregulować najpóźniej do 25 grudnia. W tym przypadku przedsiębiorca zamiast „zamrażać” pieniądze na dwa miesiące w oczekiwaniu na zwrot, może przenieść kwotę za październik do rozliczenia za następny okres rozliczeniowy, czyli listopad.

A jak mogłoby to wyglądać?

Październik – firma wykazuje 10 tys. zł nadwyżki podatku naliczonego nad należnym. Deklarację złoży 26 listopada. Możliwy zwrot to 25 stycznia. Przedsiębiorca wybiera przeniesienie tej kwoty do rozliczenia w listopadzie. Przy założeniu, że podatek należny za listopad wyniesie 15 tys. zł, podatnik obniży wartość zobowiązania o 10 tys. przeniesione z

października. 25 grudnia skorzysta więc z pieniędzy stanowiących nadwyżkę podatku naliczonego nad należnym za październik.

Trzecim najcieplej przyjętym przez przedsiębiorców postulatem (32% popierających) okazała się propozycja stworzenia **jasnych zasad rozliczania w kosztach wydatków na budowanie relacji z klientami i kontrahentami.**

Przepisy dotyczące tzw. reprezentacji od wielu lat budzą kontrowersje, tym bardziej, że wydatki o takim charakterze nie mogą stanowić kosztów podatkowych. Problem w tym, że nikt do końca nie wie, czym jest reprezentacja. Przykładowo, organy podatkowe uznają, że poczęstunek (kawa, herbata, ciastka) w siedzibie firmy nie wypełnia znamion reprezentacji z uwagi na to, że działanie takie nie jest ukierunkowane na reprezentowanie firmy oraz budowanie jej prestiżu. W świetle wydawanych interpretacji, kawa wypita z kontrahentem nie w firmie tylko w restauracji reprezentacją już jest. Analizując powyższe kwestie można dojść do wniosku, że przepisy te są niespójne i pozbawione sensu.

Oczywiście dopuszczenie do sytuacji, w której każdy wydatek o charakterze reprezentacyjnym mógłby być kosztem, byłoby z pewnością pokusą do nadużyć ze strony przedsiębiorców. Warto jednak rozważyć powrót do założeń przepisów sprzed 2007 r., kiedy to reprezentacja stanowiła koszt podatkowy do wysokości limitu 0,25% przychodów. Dobrym rozwiązaniem byłoby umożliwienie rozliczania w kosztach podatkowych części wydatków reprezentacyjnych i podwyższenie wskaźnika do 1% przy jednoczesnym doprecyzowaniu co mieści się w pojęciu „reprezentacja” używanym na gruncie ustaw podatkowych (obecnie zdarzają się jeszcze rozbieżności nawet na gruncie wyroków Naczelnego Sądu Administracyjnego, który raz łączy to pojęcie z występowaniem na zewnątrz firmy – wyrok z 25.01.2012 r., sygn. akt II FSK 1445/10, innym razem z okazałością – wyrok z 25.05.2012 r., sygn. akt II FSK 2200/10). Pozwoliłoby to z na uwzględnienie w kosztach minimalnych wydatków, np. na zakup usługi gastronomicznej, przy założeniu, że wydatek ten służyłby osiągnięciu przychodów. Nie powinno to wywołać negatywnych skutków budżetowych. Już obecnie sądy niejednokrotnie wskazują, że takie wydatki nie stanowią reprezentacji i mogą być rozliczone w kosztach podatkowych. Obecna sytuacja wiąże się jednak z niepewnością po stronie przedsiębiorców, którzy napotykając na kwestionowanie rozliczenia w kosztach np. spotkania z kontrahentem w restauracji muszą przejść przez procedurę odwoławczą,

skierować sprawę na drogę sądową, w efekcie czego często wygrywają sprawę. Pochłania to jednak ich czas i pieniądze i jednocześnie obciąża budżet państwa kosztami przegranych postępowań.

Duża grupa badanych, prawie 30%, poparła też postulat **urealnienia możliwości odliczania od dochodu wydatków na innowacje w firmie.**

Z myślą o przedsiębiorcach w ustawie o PIT przewidziano ulgę na zakup nowych technologii. Problemem jest jednak znikome jej zastosowanie, choć pozornie wydaje się ona bardzo atrakcyjna. W ramach obecnych przepisów (art. 26c ustawy o PIT i 18b ustawy o CIT) przedsiębiorca może odliczyć od podstawy opodatkowania połowę wydatków na nabycie nowej technologii, przy jednoczesnym prawie amortyzacji od pełnej wartości początkowej takiego składnika majątkowego. Korzyścią z zastosowania ulgi jest więc odpis jako premia za inwestycje w określone wartości niematerialne i prawne. Z danych Ministerstwa Finansów wynika jednak, że zainteresowanie podatników ulgą jest nikłe. W 2012 r. skorzystało z niej tylko 42 przedsiębiorców opodatkowanych podatkiem dochodowym od osób fizycznych.

Jedną z przyczyn tak małego zainteresowania ulgą może być fakt, że z ulgi nie mogą korzystać wszystkie firmy. Prawa do tego przywileju nie mają przedsiębiorcy rozliczający dochody za pomocą podatku liniowego i ryczałtu. Ulga nie obejmuje też firm działających na terenie specjalnej strefy ekonomicznej oraz tych, które skorzystały z unijnej dotacji na zakup nowych technologii. Kolejny problem pojawia się wraz z pytaniem: co tak naprawdę można odliczyć? Otóż z ulgi można skorzystać tylko wtedy, gdy nabywa się wartości niematerialne i prawne, które umożliwiają wytwarzanie lub udoskonalanie wyrobów lub usług, na przykład program komputerowy, licencje czy patenty. Odliczenie nie jest jednak możliwe, gdy przedsiębiorca nabywa środek trwały z nową technologią wmontowaną w środek, czyli na przykład komputer z oprogramowaniem albo maszynę. Zakup środków trwałych nie podlega bowiem odliczeniu.

Firmy chcące skorzystać z ulgi na nowe technologie muszą spełnić także inny ustawowy wymóg: przedstawić opinię niezależnej jednostki naukowej, potwierdzającej innowacyjność technologii oraz fakt, że nie jest ona stosowana na świecie dłużej niż 5 lat. Problem w tym, że nie ma nigdzie listy takich jednostek, do których podatnik mógłby się zwrócić. A nawet jeśli już znajdzie instytut, który potencjalnie mógłby wydać taką opinię, podmiot taki zawsze

może odmówić z oczywistych względów. Skąd bowiem pracownik takiego instytutu ma wiedzieć, że technologia nabyta przez przedsiębiorcę nie jest używana gdzieś na świecie dłużej niż 5 lat?

Aby ulga była bardziej dostępna dla przedsiębiorców, w obecnych przepisach wystarczyłoby zmienić następujące kwestie:

1. rozszerzyć zakres przedmiotowy stosowania ulgi również na środki trwałe, dzięki którym przedsiębiorca będzie w stanie produkować lepiej, taniej i szybciej,
2. rozszerzyć zakres podmiotowy stosowania ulgi na podatników opodatkowanych podatkiem liniowym,
3. zmodyfikować warunek uzyskania opinii niezależnej jednostki naukowej, a także wskazać z imienia, kto jest uprawniony do wydawania takich dokumentów.

Przedsiębiorcy oczekują także **skrócenia i uproszczenia procesu odzyskiwania PIT od nieuregulowanych faktur**. Postulat ten poparło 26% badanych.

Wprowadzone zmiany w zakresie w zakresie tzw. ulgi na złe długi w podatku od towarów i usług ułatwiły i przyspieszyły odzyskanie zapłaconego wcześniej podatku, w sytuacji, gdy kontrahent nie płaci. Niestety w dalszym ciągu nie uległy zmianie i tak trudniejsze do spełnienia i bardziej sformalizowane warunki w ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych. Wprowadzenie regulacji analogicznych, jak w ustawie o VAT (czyli uzależnienie możliwości uznania uprawdopodobnienia nieściągalności wiarygodności od upływu wskazanego w ustawie czasu) znacznie uprościłoby sytuację i skróciło czas, w jakim można odzyskać podatek zapłacony od nieuregulowanych należności. Takie rozwiązanie wydaje się szczególnie zasadne w sytuacji, gdy do ustaw regulujących podatki dochodowe wprowadzony został obowiązek dokonania korekty przez dłużnika i usunięcia z kosztów tych należności, których nie uregulował on w ciągu 30 dni od upływu terminu płatności podatku (lub 90 dni od daty sprzedaży). Skorelowanie tego rozwiązania z prawem wierzyciela do korekty (nawet przy założeniu, że ten termin byłby dłuższy niż obecne 30 dni) zwiększy szanse na zachowanie płynności finansowej przedsiębiorców, natomiast dla budżetu państwa będzie neutralne. Obecnie problemy ma także grupa przedsiębiorców, która nie płaci w terminie nie dlatego,

że taki ma model finansowania swojego biznesu lecz jej zaległości to efekt wpadnięcia w spiralę opóźnień – firma nie otrzymuje wynagrodzenia od swoich kontrahentów i w efekcie sama nie ma środków na regulowanie własnych zobowiązań. Dla tych firm nowe regulacje oznaczają de facto podwójne obciążenie – nie mogą skorygować zapłaconego podatku od nieuregulowanych należności przez ich kontrahentów, natomiast muszą zwiększyć swoje zobowiązanie podatkowe w związku z usunięciem z kosztów nieuregulowanych w powyższych terminach należności. Przedsiębiorcy nie kwestionują zasadności wprowadzonych regulacji, gdyż można zauważyć, że podziały one dyscyplinująco na część nierzetelnych firm. Warto jednak zwrócić uwagę na problem, jaki mają małe firmy, które nie stosują ustawy o rachunkowości lecz prowadzą uproszczoną księgowość, na konieczność prowadzenia podwójnej ewidencji.

Rozwiązaniem opisanego wyżej problemu byłoby uproszczenie procesu odzyskiwania podatku dochodowego od niezapłaconych faktur. Podobnie jak w przypadku podatku VAT, tak i tutaj powinien zostać określony dokładny czas, po którym przedsiębiorca będzie mógł skorygować swoje rozliczenie podatkowe.

Co piąty biorący udział w badaniu przedsiębiorca poparł też propozycję zniesienia **konieczności zatrudniania 5 pracowników przez nowych przedsiębiorców, którzy chcą skorzystać z tzw. kredytu podatkowego,**

Kredyt podatkowy dla przedsiębiorców jest przewidziany w ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych i podatku dochodowym od osób prawnych. Na pozór wygląda atrakcyjnie – rozpoczynający po raz pierwszy działalność gospodarczą są zwolnieni z zapłaty podatku w drugim lub w trzecim roku działalności. „Pożyczkę” zwracają fiskusowi w kolejnych pięciu latach, do tego bez odsetek. Wydawałoby się, że to idealne rozwiązanie dla początkujących firm, dla których każda forma finansowego wsparcia na starcie ma ogromne znaczenie. W praktyce okazuje się jednak, że zainteresowanie kredytem u fiskusa jest znikome – w ciągu kilku lat skorzystało z niego tylko... kilka przedsiębiorstw.

Z czego to wynika? Kredyt podatkowy obwarowany jest wieloma trudnymi do spełnienia warunkami. Jednym z nich – w przypadku osób fizycznych - jest konieczność osiągnięcia średniomiesięcznego przychodu na poziomie tysiąca euro, czyli średniej krajowej. Tymczasem początkujący przedsiębiorcy rzadko kiedy mogą się pochwalić wysokim



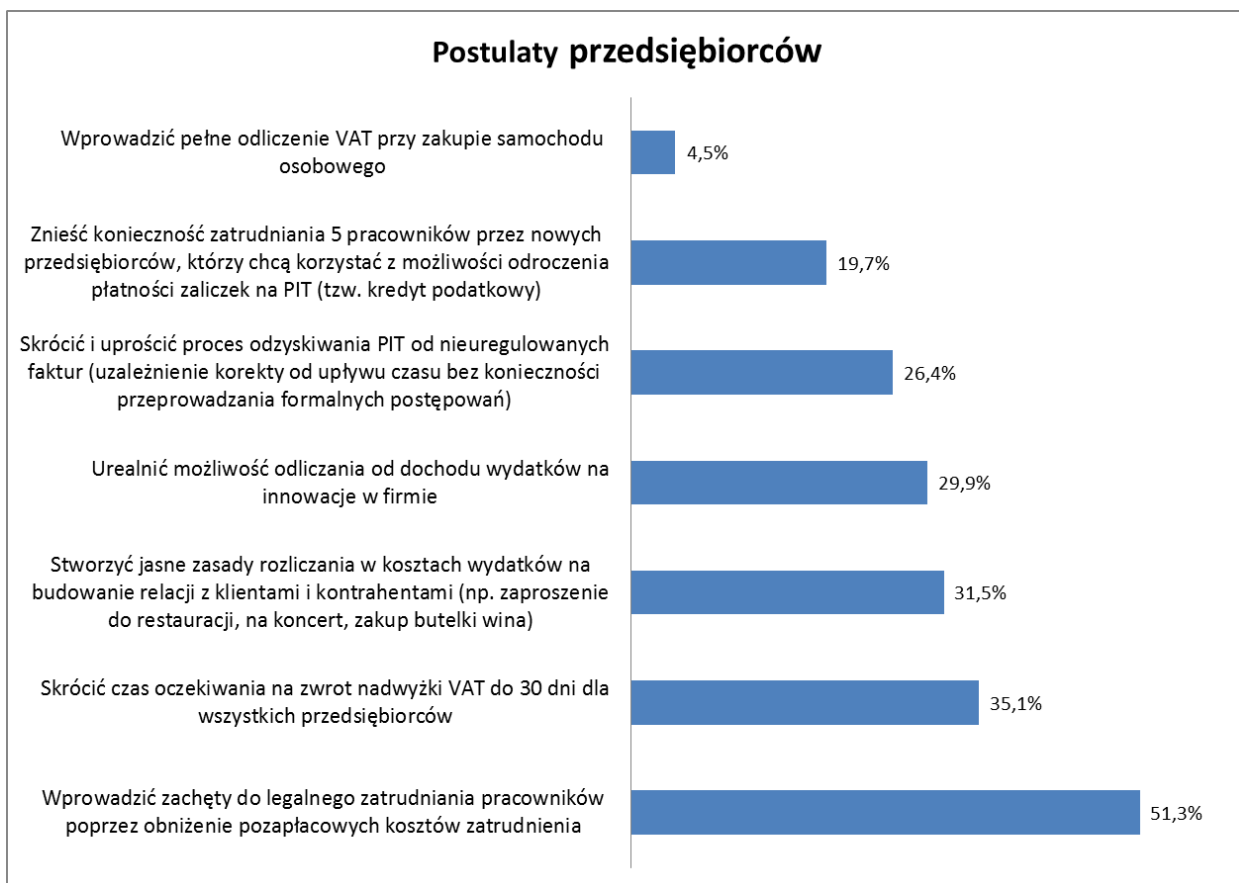
przychodem. Co więcej, przedsiębiorca jest także zobowiązany osiągać przychody na poziomie tysiąca euro przez kolejnych 5 lat spłacania podatku.

Kolejny warunek dla chętnych na kredyt podatkowy: firma musi zatrudniać od razu 5 osób, do tego koniecznie na umowę o pracę. Tymczasem startujący w biznesie rzadko kiedy mogą sobie pozwolić na zatrudnienie pracowników, a co dopiero w takiej liczbie. Zatrudnienie rośnie zazwyczaj stopniowo, w miarę rozwoju i potrzeb firmy. Przedsiębiorca nie może także przez kolejnych 5 lat zmniejszać zatrudnienia o więcej niż 10% w stosunku do roku poprzedniego. Jeśli przedsiębiorca w ciągu kolejnych pięciu lat nie dotrzyma któregoś ze wspomnianych wcześniej warunków (a wystarczy, że nawet w jednym miesiącu średniomiesięczny przychód lub zatrudnienie będą niższe niż wymagane), będzie musiał rozliczyć się z całego zaległego podatku jednorazowo. Tymczasem przez pięć lat w młodej firmie może się wydarzyć wiele nieprzewidzianych rzeczy.

Należy także pamiętać, że kredyt jest dostępny tylko dla tych przedsiębiorców, którzy do czasu uzyskania kredytu rozliczali się według skali podatkowej (w kolejnych latach może już być opodatkowany liniową, 19-proc. stawką).

Co zatem należałoby zrobić, aby rozwiązanie przewidziane w ustawie nie było tylko martwym przepisem? Konieczna jest przede wszystkim zmiana warunków, które muszą spełnić przedsiębiorcy. Sama idea kredytu podatkowego jest bowiem słuszna, ale wymogi dotyczące tak wysokiego zatrudnienia i wysokości przychodu są nierealne dla firmy, która dopiero stawia pierwsze kroki w biznesie – te dwa warunki powinny zatem zostać mocno złagodzone. Kredyt podatkowy powinien także być dostępny dla osób, które rozliczają się z fiskusem za pomocą podatku liniowego.





Katarzyna Siwek, Katarzyna Rola-Stężycka, Agata Szymborska-Sutton