

**Łukasz Giel**

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu  
Wydział Zamiejscowy w Chorzowie  
e-mail: lukasz.giel@poczta.fm  
tel. 601 780 097

## **Wpływ przeniesienia części sprzedaży poza granicę Polski na płynność finansową spółek na przykładzie Spółki XYZ**

**Streszczenie.** Celem artykułu jest analiza zmian w poziomie płynności finansowej spółki, która realizuje sprzedaż krajową w stosunku do sprzedaży realizowanej jako wewnątrzspółnotowej dostawy towarów. W stosunku do spółek realizujących sprzedaż krajową obarczoną podatkiem VAT uwypukla się zaleta sprzedaży realizowanej jako wewnątrzspółnotowa dostawa towarów, która jest objęta stawką VAT 0%. Opierając się na analizie wyników finansowych, wskazano różnice w zapotrzebowaniu gotówkowym w obydwu sytuacjach. Stwierdzono, że różnice w kosztach pozyskania kapitału niezbędnego do sfinansowania zobowiązań publicznoprawnych mogą stanowić istotny czynnik zachowania konkurencyjności przedsiębiorstw cechujących się niskimi kapitałami własnymi i ograniczonym dostępem do finansowania zewnętrznego. Dodatkowo naświetlono wpływ czynników makroekonomicznych – np. wydatków publicznych – na kształtowanie konkurencyjności podmiotów krajowych w stosunku do podmiotów operujących na krajowym rynku z innymi krajów Unii Europejskiej, poprzez wykazanie różnic w zapotrzebowaniu finansowym tych podmiotów przy realizacji dostaw z odroczonym terminem płatności.

**Słowa kluczowe:** płynność finansowa, odroczone terminy płatności, finansowanie zobowiązań, wewnątrzspółnotowa dostawa towarów

### **1. Wstęp**

Wśród ideałów stanowiących podwaliny jednolitego rynku Unii Europejskiej – zasada równości stanowi jedną z głównych jej podstaw<sup>1</sup>. Wynika z niej,

<sup>1</sup> Art. 2 traktatu o Unii Europejskiej (TUE) i traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE), Dz. Urz. UE 2016/C 202/01.

że wszystkie strony – zarówno na poziomie państwa, obywatela, jak i podmiotu gospodarczego – opierają działalność na „wartościach poszanowania godności osoby ludzkiej, wolności, demokracji, równości, państwa prawnego, jak również poszanowania praw człowieka”. Podwaliny prawne, które stanowią podstawę funkcjonowania wspólnego rynku<sup>2</sup> mają zapewnić równe traktowanie wszystkich uczestników gry rynkowej.

W okresie ostatnich lat coraz większą uwagę w UE zwraca się na nierówne obciążenie podmiotów gospodarczych obciążeniami podatkowymi. O ile daniny związane z podatkiem dochodowym stają się przedmiotem zainteresowania administracji rządowych i UE, o tyle nierówności wynikające z podatku od wartości dodanej – VAT – pozostają w cieniu tych pierwszych. W teorii podatek od wartości dodanej rozliczany jest w sposób, który nie powoduje preferowania jednego rodzaju podmiotów gry gospodarczej przed innymi.

Celem artykułu jest analiza zmian, jakie występują w poziomie płynności finansowej spółki, która realizuje sprzedaż krajową w stosunku do sprzedaży realizowanej jako wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów. W stosunku do spółek realizujących sprzedaż krajową obciążoną podatkiem VAT uwypukla się zaleta sprzedaży realizowanej jako wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów, która jest objęta stawką VAT 0%<sup>3</sup>. Podatek wówczas zostaje rozliczony przez nabywcę w kraju, do którego są wysyłane towary. Sytuacja ta będzie miała wpływ na kształtowanie poziomu płynności spółek stosujących odroczone terminy płatności.

Sformułowana problematyka badawcza implikowała wybór metody badań: było nią studium przypadku. Celem badań wykorzystujących metodę *case study* (czyli studium przypadku) jest przede wszystkim odkrywanie, opis oraz wyjaśnianie tego, co niepowtarzalne, indywidualne, swoiste. Stąd, o ile metoda ta dopuszcza objęcie badaniami kilku przypadków, o tyle zakłada jednocześnie, że każdy z nich traktowany będzie jako osobny obiekt i analizowany niezależnie od innych. Metoda *case study* może być realizowana przy użyciu różnych technik. W przeprowadzonym badaniu została zastosowana technika badania dokumentów finansowych, na podstawie których przeprowadzono badania ilościowe, wskazujące na zmiany zachodzące we wskaźnikach finansowych. Dla pełnego zobrazowania sytuacji finansowej badanego przedsiębiorstwa uzyskanie wyniki wskaźnikowe porównano z liderami branży, w której badane przedsiębiorstwo działa.

<sup>2</sup> Art. 4 ust. 2 lit. a), art. 26, 27, 114 i 115 traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, Dz. Urz. UE 2016/C 202/01.

<sup>3</sup> Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, Dz.U. nr 54, poz. 535.

## 2. Problem płynności finansowej a odroczone terminy płatności

Utrzymanie odpowiedniej ilości środków płatniczych w dyspozycji przedsiębiorstwa umożliwia jego nieprzerwaną działalność gospodarczą. Brak płynności<sup>4</sup> – utrata zdolności do regulowania swoich zobowiązań – prowadzi do: powstania dodatkowych kosztów odsetek karnych, braku powiązań z poddostawcami (płatności bez kredytu kupieckiego<sup>5</sup>, wstrzymanie dostaw i obsługi handlowej), co z kolei prowadzi wprost do zwiększenia kosztów obsługi działalności, odpływu kadry pracowniczej, braku środków produkcji, a w końcu do likwidacji działalności.

Dla podmiotów zaliczanych do grupy MŚP, w krajowej sytuacji gospodarczej – gdzie historia budowania struktury działalności jest inna niż w krajach zachodnich – zabezpieczenie pieniężne działalności ma inny wymiar, a zachowanie płynności finansowej jest szczególnie istotne – i jednocześnie znacznie trudniejsze.

Na rynku polskim dojrzałe prywatne MŚP mogą się pochwalić 20-letnią historią działalności, nieliczne 30- 40-letnią. Większość tego rodzaju przedsiębiorstw to organizacje działające średnio od 5 do 10 lat. A więc podmioty, które dopiero co przeszły przez pierwszy trudny okres swojego rozwoju, które cały czas mają niskie kapitały i nie budzą zaufania podmiotów finansujących.

Sytuacja podobnych przedsiębiorstw w innych krajach – szczególnie „starszej” Unii (UE) wygląda znacznie lepiej. Przedsiębiorstwa MŚP działające na rynku zagranicznym – np. przedsiębiorstwa pochodzące z Niemiec, znajdują się na zupełnie innym poziomie rozwojowym. Ich działalność kontynuowana jest w znacznie dłuższym czasie, który pozwolił na zgromadzenie większych kapitałów własnych, a wypracowany krajowy system wsparcia dla tego rodzaju przedsiębiorców zwielokrotnia możliwości ich działania i pozyskiwania finansowania na własną działalność gospodarczą. W sytuacji posiadania niskich kapitałów własnych, słabego wsparcia ze strony kapitałów obcych zastosowanie odroczonej terminowości płatności może stanowić istotny element ryzyka biznesowego przedsiębiorstw, szczególnie tych zaliczanych do MŚP.

Obserwując obecną sytuację rynkową, trudno jest zbudować racjonalny scenariusz rozwoju przedsiębiorstwa, które nie udziela swoim klientom kredytu kupieckiego, gdyż jak pokazuje rzeczywistość – większość kontaktów gospodarczych we współczesnej gospodarce bazuje na odroczonej terminowości płatności.

Analizując kontakty gospodarcze typu B2C<sup>6</sup> zauważyć można, że coraz więcej płatności następuje z odroczonej terminowością. Pomimo faktu, że

<sup>4</sup> *Płynność finansowa* [hasło], [www.nbportal.pl/sloownik/pozycje-sloownika/plynosc-finansowa](http://www.nbportal.pl/sloownik/pozycje-sloownika/plynosc-finansowa) [dostęp: 16.04.2016].

<sup>5</sup> *Kredyt towarowy* [hasło], [https://pl.wikipedia.org/wiki/Kredyt\\_towarowy](https://pl.wikipedia.org/wiki/Kredyt_towarowy) [dostęp: 16.04.2016].

<sup>6</sup> B2C – Business to Customer.

tradycyjny klient indywidualny – będący osobą prywatną – płaci za zakupione dostawy czy usługi w momencie ich pozyskania, to i tak opóźnienia w dostępie do gotówki następują z powodu chociażby realizacji płatności z wykorzystaniem kart kredytowych czy przelewów płatniczych.

W sferze B2B<sup>7</sup>, która to działalność stanowi bazę dla tego studium przypadku, zauważyć można „dojrzałą” formę odroczonej terminowości płatności w kontaktach biznesowych. Bazując na zaufaniu do transakcji handlowych, podmioty gospodarcze stworzyły system finansowania działalności w systemie kredytu kupieckiego.

Jak podaje w swoim opracowaniu *European Payment Index 2004-2014* Intrum Justitia, średnie terminy płatności w UE kształtują się w przedziałach (porównaj tab. 1).

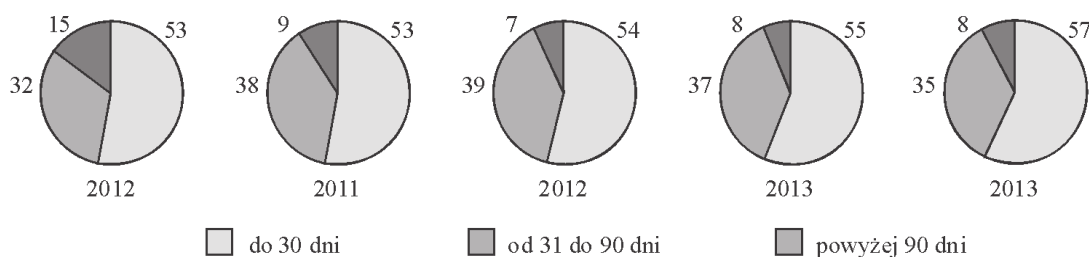
Tabela 1. Średni termin płatności należności w UE w różnych segmentach działalności [w dniach]

Płatnik	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Konsumenci	42	40	41	39	40	38	36	34
Biznes	59	56	57	55	56	52	49	47
Sektor publiczny	69	65	67	63	65	65	61	58

Źródło: *European Payment Index 2004-2014*, s. 8, Intrum Justitia, www.intrum.com [dostęp: 25.02.2016].

Odroczenie terminu płatności to rzadko już 14 czy 30 dni, jak pokazuje wykres struktury należności przedsiębiorstw w Unii Europejskiej, udzielone kredyty handlowe w ok. 43-47% należności przekraczają 30-dniowe terminy płatności (por. wykres 1).

Wykres 1. Struktura należności [w %]



Źródło: *European Payment Index 2004-2014*, s. 43, Intrum Justitia, www.intrum.com [dostęp: 25.02.2016].

Biorąc pod uwagę obowiązujące terminy płatności w takich branżach, jak: wydobywanie surowców i minerałów oraz przetwórstwo przemysłowe, można przyjąć, że średni termin płatności wynosi tam znacząco ponad 70 dni<sup>8</sup>. W najgorszej

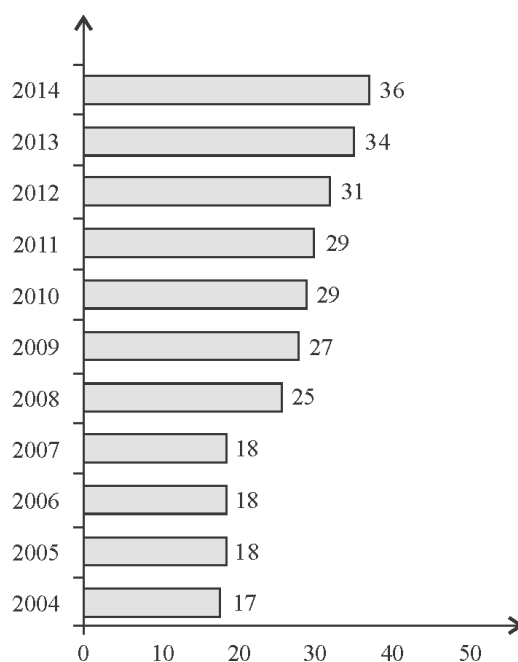
<sup>7</sup> B2B – Business to Business.

<sup>8</sup> Dane na podstawie analizy rynku.

sytuacji znajdują się w chwili obecnej przedsiębiorstwa z branży górnictwo i wydobywanie, gdzie średni termin płatności wynosi od 60 do 90 dni dla działu tzw. surowców twardych (np. miedzi czy złota), do 150-180 dni dla spółek węglowych, takich jak JSW S.A., KW S.A., ZG Silesia, KHW S.A. Przedsiębiorstwa działające w grupie przetwórstwa przemysłowego mogą liczyć na terminy płatności pomiędzy 30 a 90 dniem, w zależności od branży, w której działają<sup>9</sup>.

Kredyt kupiecki udzielany na tak długi okres powoduje znaczące pogorszenie płynności finansowej przedsiębiorstwa, zmniejszenie jego zdolności inwestycyjnych oraz utrudnia znalezienie sposobu na sfinansowanie bieżącej działalności. Biorąc pod uwagę, że MŚP najczęściej wykazują się niedoborem kapitałów – ich rozwój fundamentalny może być znacząco osłabiony, a jakiegokolwiek zachwiania w płatności należności skutkować mogą niewypłacalnością, a w konsekwencji upadłością przedsiębiorstwa. Badani przez Intrum Justita przedsiębiorcy aż w 36% wskazywali, że opóźnienia w płatnościach stanowią dla nich największe zagrożenie dla przetrwania przedsiębiorstwa (por. wykres 2).

Wykres 2. Zagrożenie dla przetrwania przedsiębiorstw w UE z powodu opóźnień w płatnościach [w %]



Źródło: *European Payment Index 2004-2014*, s. 43, Intrum Justita, [www.intrum.com](http://www.intrum.com) [dostęp: 25.02.2016].

Pomimo dużego ryzyka związanego z odroczeniem terminów płatności tylko nielicznym przedsiębiorstwom udaje się go uniknąć. Dzieje się tak, ponieważ duża nadwyżka podażowa na rynku powoduje, że dostęp do kanałów dystrybucyjnych

<sup>9</sup> Dane na podstawie analizy rynku.

jest jednym z najważniejszych elementów budowy skutecznych struktur sprzedażowych. Podmioty posiadające szerokie i efektywne kanały dystrybucyjne (np. sieci wielkopowierzchniowe) mogą dyktować producentom swoje warunki transakcji, a konkurencja wewnątrz sektora powoduje, że są one przez producentów przyjmowane, nawet wtedy gdy zostają oni zmuszeni do rezygnacji z części marż.

Odroczenie terminu płatności można zabezpieczyć. Część z podmiotów stosuje takie praktyki, ograniczając liczbę nieterminowych należności. Pomimo takich możliwości opóźnienia w płatnościach stanowią duży problem w skali całej Unii Europejskiej, co dokumentuje wykres 2.

Przedsiębiorstwo, aby kontynuować działalność gospodarczą, potrzebuje sfinansować wiele kosztów, takich jak chociażby: koszt płacy, koszty stałe i zmienne produkcji, koszty inwestycji, koszty badań itp. Wszystkie pokrywane są z przychodów otrzymywanych ze sprzedaży. Jeżeli sprzedaż zostanie obciążona odroczeniem płatności, przedsiębiorstwo otrzyma mniejszą zyskowność na kapitale własnym lub dodatkowe koszty. Koszt kapitału związany z finansowaniem kosztów produkcji i logistyki (sprzedaży) towaru obciążony jest także kosztami związanymi z koniecznością finansowania kosztów podatkowych związanych z tą sprzedażą, a więc kosztów podatku dochodowego i kosztów podatku VAT. Jeżeli udzielony kredyt kupiecki jest dłuższy niż okres do zapłaty podatku, koszty tego ostatniego muszą zostać poniesione przez sprzedającego. Jeżeli termin płatności wynosi np. 90 dni, to średnio dla połowy tego okresu należy również kalkulować koszty finansowania kosztów podatkowych, chyba że dostawca pochodzi z innego kraju Unii Europejskiej. Jeżeli tak, to wszystkie zamówienia publiczne dotyczące dostaw z kredytem kupieckim powyżej 45 dni preferują dostawców zagranicznych. Zależność ta jest wprost proporcjonalna do długości okresu udzielonego kredytu kupieckiego.

Niniejszy artykuł ma także na celu wykazać różnice kosztowe w realizacji dostaw o znaczącej wartości w przypadku dostawcy krajowego i zagranicznego<sup>10</sup>.

### **3. Charakterystyka dostaw krajowych i wewnątrzspółnotowej dostawy towarów**

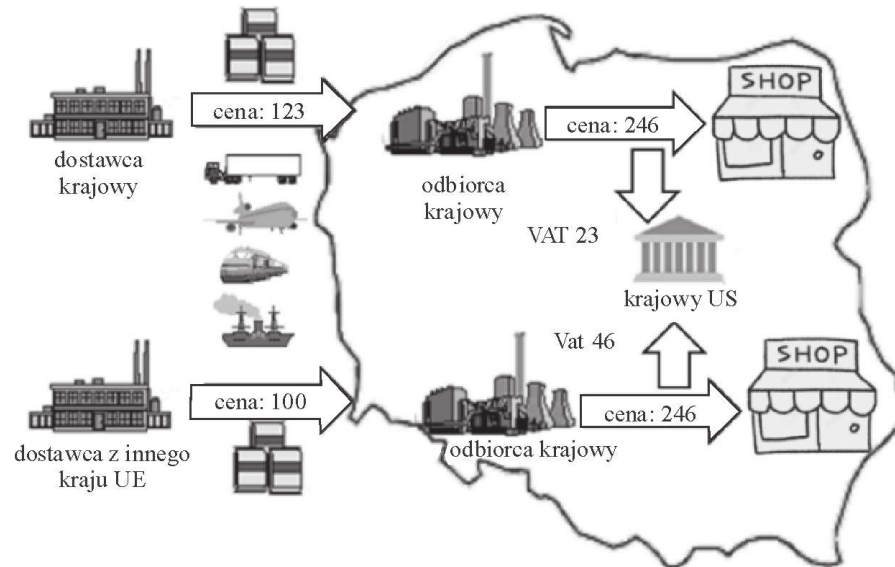
Jednym z rozwiązań umożliwiającym zmianę struktury kosztów finansowania podatku VAT jest zmiana struktury sprzedażowej wewnątrz UE.

Konstrukcja podatku oraz jego elementy wspierające eksport (szczególnie na etapie, kiedy podatek ten był mało popularny) spowodowały, że bardzo szybko stał się jednym z podstawowych źródeł dochodu budżetu państwa. Wprowadzono go kolejno w wielu gospodarkach na całym świecie, np. w Danii (1967 r.),

<sup>10</sup> Zalecenie komisji z dnia 6 maja 2003 r. dotyczące definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw – notyfikowane jako dokument nr C(2003) 1422, tekst mający znaczenie dla EOG (2003/361/WE), Dz. Urz. UE L 124 z 20.05.2003.



Schemat 1. Porównanie rozliczenia dostaw krajowych i wewnątrzwspólnotowej dostawy towaru z dalszą odsprzedażą – rozliczenie podatku VAT



Źródło: opracowanie własne.

Meksyku (1980 r.), Chinach (1984 r.), Nowej Zelandii (1986 r.), Kanadzie (1991 r.), Australii (2000 r.) czy Indiach (2005 r.). Podatek VAT funkcjonuje obecnie prawie we wszystkich gospodarkach świata. Jedynym wyjątkiem jest niewielka grupa 21 krajów i terytoriów zależnych (m.in. Bahamy, San Marino, Watykan, Malediwy, Gibraltar, Katar, Kuwejt etc.) oraz Stany Zjednoczone, gdzie dyskusja na temat wprowadzenia tej formy opodatkowania trwa już od ponad dekady.

Tworząc rozwiązania dotyczące wolnego handlu w Unii Europejskiej, jej twórcy stanęli przed problemem rozliczania dochodów z podatku VAT pomiędzy państwami członkowskimi. Przyjęto więc uproszczoną zasadę stosowaną już w imporcie i eksporcie towarów polegającą na tym, że wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów jest w kraju „wewnętrznego eksportera” obciążona stawką VAT 0%, który następnie naliczany jest przez kupującego z innego kraju – członka UE. Różnica polega na tym, że podatek należny od „importowanego towaru” nie jest płacony w momencie wprowadzenia towaru na krajowy obszar podatkowy, lecz dopiero w momencie jego sprzedaży. Porównanie transakcji krajowej oraz zagranicznej schematycznie przedstawiono schemacie 1.

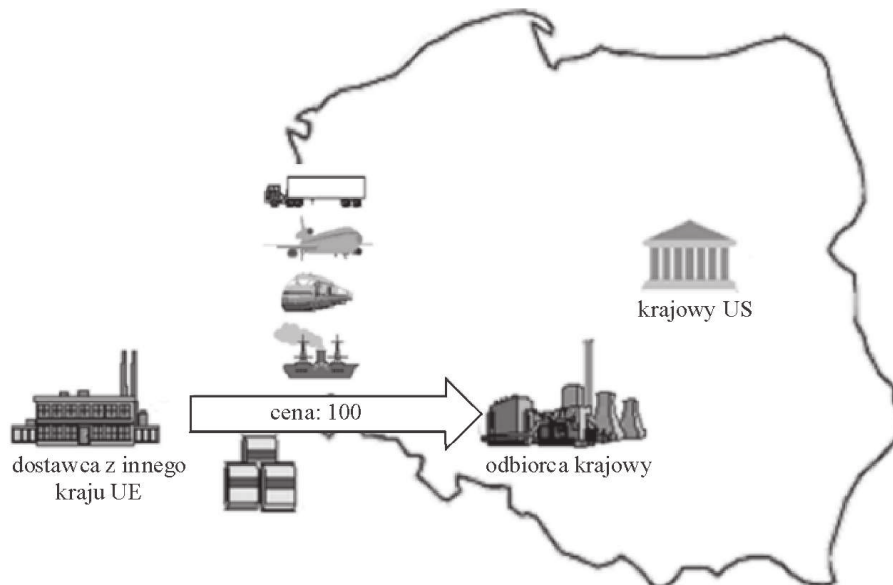
Na schemacie 1 widać doskonale, że nabywca krajowy, dokonując zakupu towaru za granicą, do czasu dalszej odsprzedaży zakupionego i przetworzonego towaru oszczędza 23% wydatków gotówkowych związanych z zakupem towarów. Wydatek pieniężny „wyrównuje się” dopiero w momencie sprzedaży towaru (produktu z niego wytworzonego) dalszemu krajowemu odbiorcy. W uproszczeniu

Schemat 2. Krajowa dostawa towaru – rozliczenie podatku VAT



Źródło: opracowanie własne.

Schemat 3. Wewnątrzwspólnotowa dostawa towaru – rozliczenie podatku VAT



Źródło: opracowanie własne.

różnica pomiędzy sprzedażą krajową a wewnątrzwspólnotową dostawą towarów zaprezentowana została na schematach 2 i 3.

W przypadku, gdy dostawca realizuje dostawę z poza terytorium kraju, sytuacja przedstawia się dla niego korzystniej, albowiem zwalnia go z konieczności wnoszenia opłat związanych z podatkiem VAT.



Jak widać na schematach 1, 2, 3, zakup towaru z zagranicy pomniejszony jest o wartość podatku VAT rozliczaną dopiero w momencie jego dalszej odsprzedaży. Jeżeli więc „odbiorca krajowy” żąda długich terminów płatności, jego dostawca z zagranicy znajduje się w lepszej sytuacji finansowej niż dostawca krajowy, gdyż może uniknąć finansowania podatku VAT. Wykorzystując ten mechanizm rozliczenia podatku VAT, można „zoptymalizować” koszty jego finansowania w przypadku opóźnionych terminów płatności wymaganych przez klienta.

W tabelach 2 i 3 przeprowadzono symulację przepływów finansowych w tych dwóch sytuacjach: transakcji krajowej i zagranicznej wewnątrzspółnotowej dostawy towaru. Podstawowe założenia transakcji w jednym i drugim przypadku (por. tab. 2 i 3) wynoszą:

1. Dostawa produktu następuje po 30 dniach od wpływu zamówienia z odroczonym 120-dniowym terminem płatności.
2. Zakup materiałów i produkcja odbywa się z 60-dniowym terminem płatności.
3. Koszt materiałów to 100 jednostek.
4. Koszty pośrednie (koszty własne produkcji) to 75 jednostek.
5. Wartość sprzedaży to 200 jednostek.
6. Roczne koszty finansowe wynoszą w obu przypadkach 5%.

Tabela 2. Przepływy finansowe w okresie realizacji krajowej transakcji sprzedażowej

	Liczba dni									
	0	30	45	60	75	90	105	120	135	150
Saldo przepływów finansowych	0	-75	-102,75	-225,75	-225,75	-225,75	-225,75	-225,75	-225,75	-20,25
Wpływy	-	-	-	-	-	-	-	-	-	246
Wydatki	0	-75	-27,75	-123	-	-	-	-	-	-
	Zakup materiału i produkcja	Koszty własne produkcji oraz wystawienie faktury sprzedażowej	Podatek dochodowy i podatek VAT	Zaplata za zakup materiałów						Zaplata za fakturę sprzedażową

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych symulacji przepływów finansowych wynikających z opisanych w rozdziale zdarzeń gospodarczych.

Tabela 3. Przepływy finansowe  
w okresie realizacji wewnętrznej transakcji sprzedażowej

	Liczba dni									
	0	30	45	60	75	90	105	120	135	150
Saldo przepływów finansowych	0	-75	-79,75	-202,75	-202,75	-179,75	-179,75	-179,75	-179,75	-20,25
Wpływy	0	-	-	-	-	23	-	-	-	200
Wydatki	0	-75	-4,75	-123	-	-	-	-	-	-
	Zakup materiału i produkcja	Koszty własne produkcji oraz wystawienie faktury sprzedażowej	Podatek dochodowy i podatek VAT	Zapłata za zakup materiałów		Zapłata naliczonego podatku VAT				Zapłata za fakturę sprzedażową

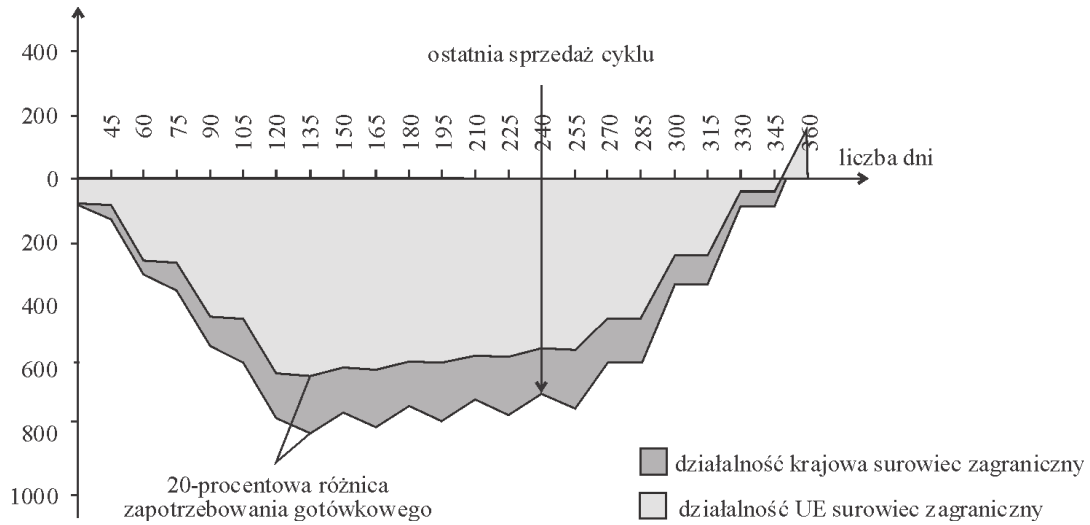
Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych symulacji przepływów finansowych wynikających z opisanych w rozdziale zdarzeń gospodarczych.

W niniejszym przypadku spółka realizuje zamówienie w ciągu 30 dni. W 30. dniu reguluje koszty własne produkcji. W 45. dniu od otrzymania zamówienia reguluje należne podatki. W 60 dni od chwili otrzymania zamówienia reguluje należności wynikające z zakupu materiałów niezbędnych do produkcji. W 150. dniu od otrzymania zamówienia następuje wpływ na konto. Schematycznie powyższe zdarzenia dla dostawy krajowej oraz wewnętrznej dostawy towarów przedstawione zostały w tabelach 2 i 3.

W przypadku transakcji krajowej przepływy finansowe kształtowałyby się zgodnie z zapisami w tabeli 2. W przypadku transakcji zagranicznej – wewnętrznej dostawy – przepływy finansowe kształtowałyby się zgodnie z zapisami w tabeli 3.

Wyliczone dla każdej z powyższych transakcji (tab. 2 i 3) koszty finansowe, związane ze sfinansowaniem kosztów produkcji, wynoszą: dla sprzedaży krajowej – 15% wypracowanego zysku, dla sprzedaży wewnętrznej – 12% wypracowanego w transakcji zysku. Bazując na założeniu, że firma uzyskuje zysk EBIDA na poziomie 10%, dodatkowe koszty finansowania odroczonej płatności na poziomie ok. 1,3% stanowią znaczącą różnicę zyskowności. Jeżeli jednak założymy, że przemysłowe firmy Europejskie działają na poziomie zyskowności

Wykres 3. Zapotrzebowanie gotówkowe dla transakcji krajowej i zagranicznej



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych symulacji zwielokrotnionych przepływów finansowych przedstawionych w tabelach 2 i 3.

w wysokości 4-6%, to te same 1,3% różnicy może postawić na granicy opłacalności produkcji.

Jeżeli ten model transakcji zostanie zmnożony (powtórzony ośmiokrotnie w tych samych odstępach czasowych i przy tych samych założeniach transakcyjnych jak w tabelach 2 i 3), to uzyskana zostanie 20-procentowa różnica w zapotrzebowaniu na kapitały niezbędne do finansowania działalności spółki – co obrazuje dobitnie wykres 3.

Tak więc, bazując na powyższych – teoretycznych i uproszczonych wyliczeniach, zauważyć można, że występują ewidentne korzyści w realizacji dostaw w ramach wewnątrzspółnotowej dostawy towarów w przypadku transakcji z udzieleniem długoterminowego kredytu kupieckiego.

#### 4. Case study

Badania zostały przeprowadzone na spółce (zwanej też spółką XYZ), która działa na rynku górnym, ze względu na połączenie kwestii zamówień publicznych, powiązań z budżetem państwa oraz znacznym odroczeniem terminów płatności. Spółka zgodnie z zaleceniami komisji UE i przepisami krajowymi należy do grupy MŚP<sup>11</sup>.

<sup>11</sup> Zalecenie komisji z dnia 6 maja 2003 r. dotyczące definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw – notyfikowane jako dokument nr C(2003) 1422, tekst mający znaczenie dla EOG (2003/361/WE), Dz. Urz. UE L 124 z 20.05.2003.

Tabela 4. Krajowa sprzedaż netto i brutto spółki XYZ  
z podziałem na rodzaje przychodów i przychody  
w poszczególnych miesiącach [w zł]

Okres	1	2	3	4	5	6
Sprzedaż netto						
Suma dzierżaw	294 500	266 000	294 500	285 000	294 500	285 000
Sprzedaż i remonty produktów	3 600 000	–	–	–	3 949 500	–
Sprzedaż pozostała	1 050 000	1 070 000	1 100 000	1 050 000	1 070 000	1 100 000
<b>Razem netto</b>	<b>4 944 500</b>	<b>1 336 000</b>	<b>1 394 500</b>	<b>1 335 000</b>	<b>5 314 000</b>	<b>1 385 000</b>

Okres	7	8	9	10	11	12
Sprzedaż netto						
Suma dzierżaw	294 500	294 500	285 000	294 500	285 000	294 500
Sprzedaż i remonty produktów	–	–	5 300 000	–	–	1 120 000
Sprzedaż pozostała	1 050 000	1 070 000	1 100 000	1 050 000	1 070 000	1 100 000
<b>Razem netto</b>	<b>1 344 500</b>	<b>1 364 500</b>	<b>6 685 000</b>	<b>1 344 500</b>	<b>1 355 000</b>	<b>2 514 500</b>
Sprzedaż sumaryczna netto	<b>30 317 000</b>					

Okres	1	2	3	4	5	6
Sprzedaż brutto						
Suma dzierżaw	362 235	327 180	362 235	350 550	362 235	350 550
Sprzedaż i remonty produktów	4 428 000	–	–	–	4 857 885	–
Sprzedaż pozostała	1 291 500	1 316 100	1 353 000	1 291 500	1 316 100	1 353 000
<b>Razem netto</b>	<b>6 081 735</b>	<b>1 643 280</b>	<b>1 715 235</b>	<b>1 642 050</b>	<b>6 536 220</b>	<b>1 703 550</b>

Okres	7	8	9	10	11	12
Sprzedaż brutto						
Suma dzierżaw	362 235	362 235	350 550	362 235	350 550	362 235
Sprzedaż i remonty produktów	–	–	6 519 000	–	–	1 377 600
Sprzedaż pozostała	1 291 500	1 316 100	1 353 000	1 291 500	1 316 100	1 353 000
<b>Razem netto</b>	<b>1 653 735</b>	<b>1 678 335</b>	<b>8 222 550</b>	<b>1 653 735</b>	<b>1 666 650</b>	<b>3 092 835</b>
Sprzedaż sumaryczna brutto	<b>37 289 910</b>					

Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentów finansowych badanej spółki.

Spółka produkuje, udostępnia lub sprzedaje, serwisuje, remontuje i utrzymuje ruch maszyn przeznaczonych do wydobywania surowców. W badanym okresie spółka uzyskała znaczący wzrost obrotów. Ich wzrost w dużej mierze wynikał ze znacznego zwiększenia liczby dużych wartościowo, istotnych dla spółki transakcji sprzedaży maszyn. W badanym okresie spółka osiągnęła sprzedaż na poziomie 30 mln PLN netto, z czego prawie 14 mln to cztery pojedyncze transakcje sprzedaży gotowych urządzeń. Te cztery transakcje będą stanowiły podstawę rozróżnienia dwóch opcji realizowanych dostaw – jako dostawy krajowej (1) i wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów. W tabeli 4 przedstawiono symulację sprzedaży netto i brutto dla sprzedaży krajowej.

W kolejnych tabelach zaprezentowano sytuację z wewnątrzwspólnotową dostawą towarów (2) w wersji netto i brutto. Wersja netto jest niższa od sprzedaży krajowej o wartość upustów udzielonych spółce zarejestrowanej w innym państwie UE, w wysokości 0,5% od każdej transakcji netto, czyli o wartość: 69 847,50 zł (por. tab. 5):

W związku z posiadanymi niskimi kapitałami własnymi – na początek badanego okresu wynoszącymi 1 268 191,93 zł – spółka dla sfinansowania swojej działalności korzysta z funduszy obcych – krótkookresowych bankowych kredytów bieżących i celowych. Spółka działa na rynku, na którym działają duże podmioty konkurencyjne, a klienci zgrupowani są w kilka grup zorganizowanych w formie spółek, które są właścicielami zakładów produkcyjnych – kopalń. Spółki kupują produkty w ramach zamówień publicznych na podstawie ustawy Prawo zamówień publicznych<sup>12</sup>. Najbardziej niekorzystnym elementem gry rynkowej w tym segmencie rynku dla producentów, szczególnie dla tych zaliczanych do grupy MŚP, pozostają odroczone terminy płatności. Dla badanego okresu standardowy termin płatności w górnictwie węgla kamiennego wahał się w przedziale 90-150 dni. Takie opóźnienia są szczególnie kłopotliwe dla MŚP, ze względu na dodatkowe obciążenia finansowe wynikające z konieczności regulowania opłat publicznoprawnych, takich jak VAT, podatek dochodowy czy koszty pracownicze. W analizowanym okresie spółka otrzymywała płatności do 120 dni, natomiast koszty publicznoprawne realizowała do 20 dnia kolejnego miesiąca.

Badanie przeprowadzono na podstawie analizy sytuacji spółki rynkowej, porównując ją z sytuacją tożsamą, w której spółka realizuje „sprzedaż i remonty produktów” w formie wewnątrzwspólnotowej dostawy towaru. W ten sposób badana spółka zwolniona zostaje z konieczności regulowania obciążeń wynikających z podatku od towarów i usług w powyższym zakresie. Pozostałe transakcje spółka realizuje bezpośrednio w ramach dostaw krajowych. Za świadczoną usługę sprzedaży podmiot zagraniczny uzyskuje marżę 0,5% wartości ceny sprzedaży.

<sup>12</sup> Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych, Dz.U. 2015, poz. 2164.

Tabela 5. Sprzedaż netto i brutto spółki XYZ  
w wersji ze sprzedażą poprzez wewnątrzspółnotową dostawę towarów (2)  
z podziałem na rodzaje przychodów i przychody  
w poszczególnych miesiącach [w zł]

Okres	1	2	3	4	5	6
Sprzedaż netto						
Suma dzierżaw	294 500,00	266 000,00	294 500,00	285 000,00	294 500,00	285 000,00
Sprzedaż i remonty produktów	3 582 000,00	–	–	–	3 929 752,50	–
Sprzedaż pozostała	1 050 000,00	1 070 000,00	1 100 000,00	1 050 000,00	1 070 000,00	1 100 000,00
<b>Razem netto</b>	<b>4 926 500,00</b>	<b>1 336 000,00</b>	<b>1 394 500,00</b>	<b>1 335 000,00</b>	<b>5 294 252,50</b>	<b>1 385 000,00</b>

Okres	7	8	9	10	11	12
Sprzedaż netto						
Suma dzierżaw	294 500,00	294 500,00	285 000,00	294 500,00	285 000,00	294 500,00
Sprzedaż i remonty produktów	–	–	5 273 500,00	–	–	1 114 400,00
Sprzedaż pozostała	1 050 000,00	1 070 000,00	1 100 000,00	1 050 000,00	1 070 000,00	1 100 000,00
<b>Razem netto</b>	<b>1 344 500,00</b>	<b>1 364 500,00</b>	<b>6 658 500,00</b>	<b>1 344 500,00</b>	<b>1 355 000,00</b>	<b>2 508 900,00</b>
Sprzedaż sumaryczna netto	<b>30 247 152,50</b>					

Okres	1	2	3	4	5	6
Sprzedaż brutto						
Suma dzierżaw	362 235,00	327 180,00	362 235,00	350 550,00	362 235,00	350 550,00
Sprzedaż i remonty produktów	3 458 200,00	–	–	–	3 929 752,50	–
Sprzedaż pozostała	1 291 500,00	1 316 100,00	1 353 000,00	1 291 500,00	1 316 100,00	1 353 000,00
<b>Razem netto</b>	<b>5 235 735,00</b>	<b>1 643 280,00</b>	<b>1 715 235,00</b>	<b>1 642 050,00</b>	<b>5 608 087,50</b>	<b>1 703 550,00</b>

Okres	7	8	9	10	11	12
Sprzedaż brutto						
Suma dzierżaw	362 235,00	362 235,00	350 550,00	362 235,00	350 550,00	362 235,00
Sprzedaż i remonty produktów	–	–	5 273 500,00	–	–	1 114 400,00
Sprzedaż pozostała	1 291 500,00	1 316 100,00	1 353 000,00	1 291 500,00	1 316 100,00	1 353 000,00
<b>Razem netto</b>	<b>1 653 735,00</b>	<b>1 678 335,00</b>	<b>8 222 550,00</b>	<b>1 653 735,00</b>	<b>1 666 650,00</b>	<b>2 829 635,00</b>
Sprzedaż sumaryczna brutto	<b>34 007 077,50</b>	–	–	–	–	–

Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentów finansowych badanej spółki.



Pomimo faktu, że spółka XYZ odnotowuje w takim przypadku o ok. 70 tys. zł mniejszą sprzedaż, to jej zysk netto spada o 34 570,80 zł z powodu mniejszych kosztów poniesionych na sfinansowanie działalności (por. tab. 6).

Tabela 6. Porównanie wyników spółki XYZ w wersji dostawy krajowej (1) i wewnętrznej dostawy towarów (2)

	Sprzedaż netto	Koszty na działalności operacyjnej	Koszty finansowe	Zysk netto
Sprzedaż krajowa (1)	30 317 000,00	28 208 826,74	359 141,55	1 305 119,44
Wewnątrzspółnotowa dostawa towarów (2)	30 247 152,50	28 208 826,74	331 974,06	1 270 548,64
Różnica w sprzedaży netto	69 847,50	0,00	27 167,49	34 570,80

Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentów finansowych badanej spółki.

Tabela 7. Porównanie poziomu zadłużenia spółki XYZ w wersji dostawy krajowej (1) i wewnętrznej dostawy towarów (2) [w zł]

	Miesiąc roku					
	1	2	3	4	5	6
Sprzedaż krajowa (1)	3 675 532,96	8 230 693,90	8 526 989,29	8 956 246,60	9 343 352,94	9 440 489,95
Wewnątrzspółnotowa dostawa towarów (2)	3 675 532,96	7 689 901,21	7 834 131,94	8 120 763,66	8 505 091,05	8 535 075,83
Różnica	<b>0</b>	<b>540 792,70</b>	<b>692 857,35</b>	<b>835 482,94</b>	<b>838 261,89</b>	<b>905 414,12</b>
%	0	7	8	9	9	10
	Miesiąc roku					
	7	8	9	10	11	12
Sprzedaż krajowa (1)	9 503 922,68	9 549 006,47	10 922 923,87	11 164 616,79	11 228 426,76	6 275 648,29
Wewnątrzspółnotowa dostawa towarów (2)	8 593 858,77	8 635 814,72	9 707 032,77	10 287 847,25	10 179 181,77	6 227 051,72
Różnica	<b>910 063,91</b>	<b>913 191,76</b>	<b>1 215 891,10</b>	<b>876 769,54</b>	<b>1 049 244,99</b>	<b>48 596,57</b>
%	10	10	11	8	9	1

Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentów finansowych badanej spółki.

Także poziom zadłużenia spółki w kolejnych 12 miesiącach działalności kształtuje się na znacząco różnych poziomach. Analizując pozycję zobowiązań krótkoterminowych po stronie pasywów, możemy rozpoznać następujące różnice zaangażowania kredytowego (por. tab. 7).

Sytuacja w zadłużeniu spółki w dwóch wariantach transakcyjnych (sprzedaży krajowej oraz wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów) wynika wyłącznie z innego rozliczenia podatku VAT. Spółka realizuje 46%<sup>13</sup> wartości sprzedaży w czterech dużych transakcjach sprzedażowych (co do których analizowana jest zmiana sposobu sprzedaży), natomiast pozostała sprzedaż traktowana jest w obydwu przypadkach jako sprzedaż krajowa (opodatkowana podatkiem VAT w wysokości 23%). Struktura zakupowa spółki pozostaje niezmienna (a w niej 61% wartości zakupionych materiałów i usług pochodzi z rynku krajowego – podlega opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług, pozostałe zaś 39% struktury zakupów spółki pochodzi z zagranicy<sup>14</sup>). W takim przypadku struktura zadłużenia obu wariantów sprzedaży badanej spółki różni się w punkcie maksymalnym o 11% (por. tab. 7). Zwrócić też należy uwagę na fakt, że w ostatnim kwartale okresu rozliczeniowego spółka ponosi stratę na działalności, pomniejszając wypracowany zysk. Powoduje to, że różnice w rozliczeniu podatku VAT, w ostatnim kwartale roku wykazują znacząco mniejszy wpływ na zadłużenie spółki.

Należy zwrócić jednak uwagę na różnicę wynikającą z podatku pozostającego do rozliczenia z urzędem skarbowym (zwrot nadpłaconego podatku VAT) dla wersji (2) – wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów – zaksięgowanej po stronie aktywów w pozycji II 2 b (należności krótkoterminowe z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń), na której w poszczególnych okresach można rozpoznać wskazane salda (por. tab. 8).

Tabela 8. Saldo należności krótkoterminowych z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń spółki XYZ w wewnątrzunijnej dostawie towarów (2)

	Miesiąc roku					
	1	2	3	4	5	6
Wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów (2)	290 639,05	140 244,28	–	–	–	141 064,61
	Miesiąc roku					
	7	8	9	10	11	12
Wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów (2)	–	–	–	343 796,69	176 451,98	191 602,02

Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentów finansowych spółki.

Korygując sumę zobowiązań krótkoterminowych o wartość kwoty do zwrotu za ostatni miesiąc rozrachunkowy, otrzymuje się skorygowaną wartość zadłużenia (por. tab. 9).

<sup>13</sup> Wyliczono na podstawie danych z tabel 4 i 5.

<sup>14</sup> Obliczono na podstawie danych źródłowych.

Tabela 9. Saldo zadłużenia spółki XYZ w opcji dostaw krajowych (1)  
a w wewnętrznej dostawie towarów (2)

	Miesiąc roku					
	1	2	3	4	5	6
Sprzedaż krajowa (1)	3 675 532,96	8 230 693,90	8 526 989,29	8 956 246,60	9 343 352,94	9 440 489,95
Wewnętrzno-społnotowa dostawa towarów (2)	3 675 532,96	7 689 901,21	7 834 131,94	8 120 763,66	8 505 091,05	8 535 075,83
Różnica	0	540 792,70	692 857,35	835 482,94	838 261,89	905 414,12
%	0	7	8	9	9	10
	Miesiąc roku					
	7	8	9	10	11	12
Sprzedaż krajowa (1)	9 503 922,68	9 549 006,47	10 922 923,87	11 164 616,79	11 228 426,76	6 275 648,29
Wewnętrzno-społnotowa dostawa towarów (2)	8 593 858,77	8 635 814,72	9 707 032,77	10 287 847,25	10 179 181,77	6 035 223,40
Różnica	<b>910 063,91</b>	<b>913 191,76</b>	<b>1 215 891,10</b>	<b>876 769,54</b>	<b>1 049 244,99</b>	<b>240 424,89</b>
%	10	10	11	8	9	4

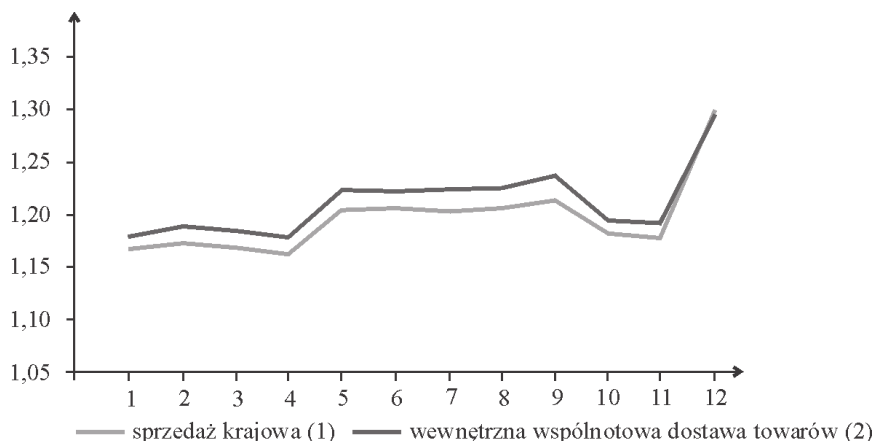
Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentów finansowych spółki.

Analizując dane z tabeli 9, zauważyć można znaczącą różnicę w skumulowanych zobowiązaniach krótkoterminowych (ok. 10%) dla działalności opartej na sprzedaży krajowej (1) w stosunku do wewnętrzno-społnotowej dostaw towarów (2). Niestety z powodu istniejącej sytuacji finansowej spółka musi w sposób ciągły korzystać z linii kredytowej. Na sytuację płynnościową spółki znacząco wpływają terminy pozyskiwania gotówki. Finansowanie działalności z kredytów bieżących powoduje, że spółka nie wykazuje nadwyżek gotówkowych, przeznaczając na spłatę należności wszystkie pozyskane środki. Wszystkie wskaźniki płynności mieszczą się w wyznaczonych limitach, jednak są znacząco niższe od możliwych do uzyskania w „normalnych”, zgodnych z przepisami prawa<sup>15</sup> warunkach płatności.

Analizując sytuację spółki dla (1) oraz (2) wariantu sprzedaży, w warunkach faktycznego okresu odroczonego terminu płatności, w obliczonych dla nich wskaźnikach (co szczególnie wyraźnie zaznacza się dla wskaźnika *current ratio*), daje się zauważyć wyraźną różnicę pomiędzy wartościami obliczanymi

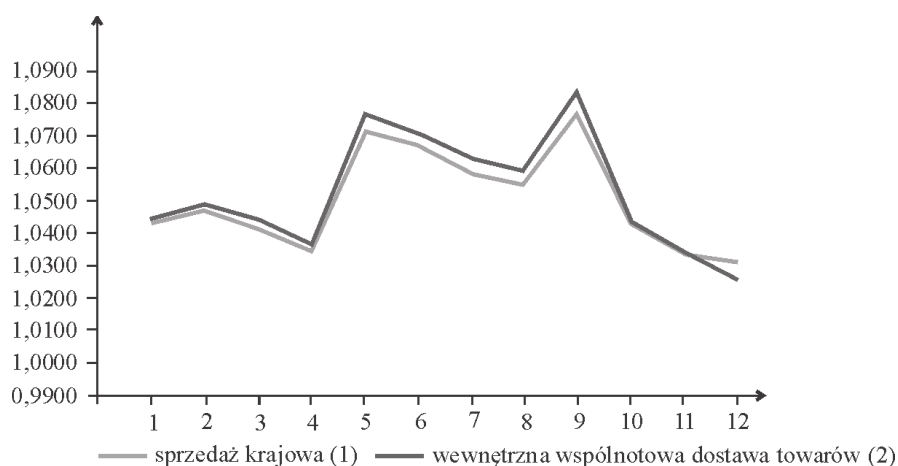
<sup>15</sup> Dla autora normalne warunki płatności oznaczają zgodne z ustawą z dnia 8 marca 2013 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych, Dz.U. poz. 403.

Wykres 4. Wskaźnik płynności *current ratio*<sup>16</sup> obliczony dla spółki XYZ w sytuacji sprzedaży krajowej (1) lub wewnętrznej dostawie towarów (2) w obowiązującej sytuacji faktycznych terminów płatności



Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentów finansowych badanej spółki.

Wykres 5. Wskaźnik płynności *quick ratio*<sup>17</sup> obliczony dla spółki XYZ w sytuacji sprzedaży krajowej (1) lub wewnętrznej dostawie towarów (2) w obowiązującej sytuacji faktycznych terminów płatności



Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentów finansowych badanej spółki

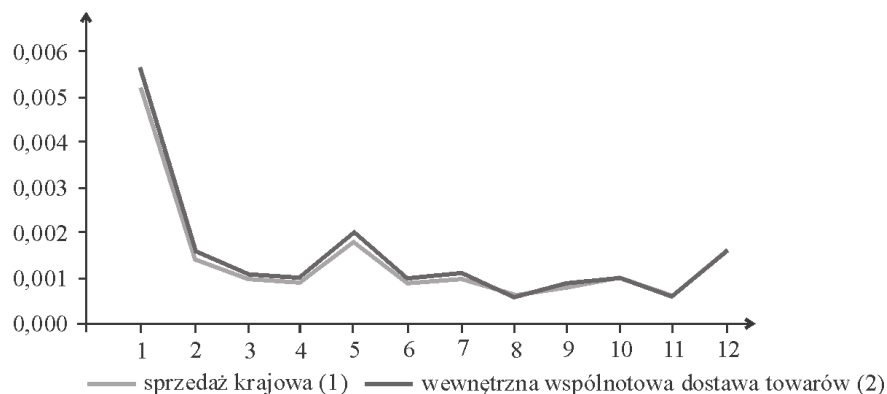
dla działalności (1) i (2). Obliczone wskaźniki płynności dla każdego miesiąca działalności przedstawione zostały w formie graficznej (por. wykresy 4, 5, 6).

Analizując dane (wykresy 4, 5, 6), należy zwrócić uwagę na niską wartość obliczonych wskaźników płynnościowych spółki XYZ. Jakkolwiek wpływ

<sup>16</sup> Wskaźnik wyliczony zgodnie ze wzorem: aktywa obrotowe / zobowiązania bieżące.

<sup>17</sup> Wskaźnik wyliczony zgodnie ze wzorem: Aktywa obrotowe – zapasy – rozliczenia międzyokresowe krótkoterminowe / zobowiązania bieżące.

Wykres 6. Wskaźnik płynności *cash ratio*<sup>18</sup> obliczony dla spółki XYZ w sytuacji sprzedaży krajowej (1) lub wewnętrznej dostawie towarów (2) w obowiązującej sytuacji faktycznych terminów płatności



Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentów finansowych badanej spółki.

rozliczenia podatku VAT na wskaźniki obliczane dla 12. miesiąca roku obrotowego są praktycznie identyczne, to pierwsze trzy kwartały wykazują około 10-procentową różnicę w wartościach wskaźników. Struktura aktywów obrotowych badanej spółki to zasadniczo: należności – 79% i zapasy – 20,5%, inne aktywa obrotowe stanowią 0,5% wartości. Porównując te same wartości dla największych spółek w branży – KPX i FMF – proporcje te dla tych samych okresów wynosiły:

1. KPX – należności stanowiły 45%, a zapasy 26% wartości aktywów obrotowych,
2. FMF – odpowiednio wielkości te przyjmowały wartość 56% do 18%.

Z powyższego porównania widać, że wartość aktywów obrotowych spółki XYZ tworzona jest głównie przez „produkty” działalności gospodarczej przedsiębiorstwa, zaś minimalna wartość środków gotówkowych – wskaźnik *cash ratio* wynosi dla spółki XYZ 0,001 – powoduje, że spółka obciążona jest dużym ryzykiem braku wypłacalności w sytuacjach krytycznych.

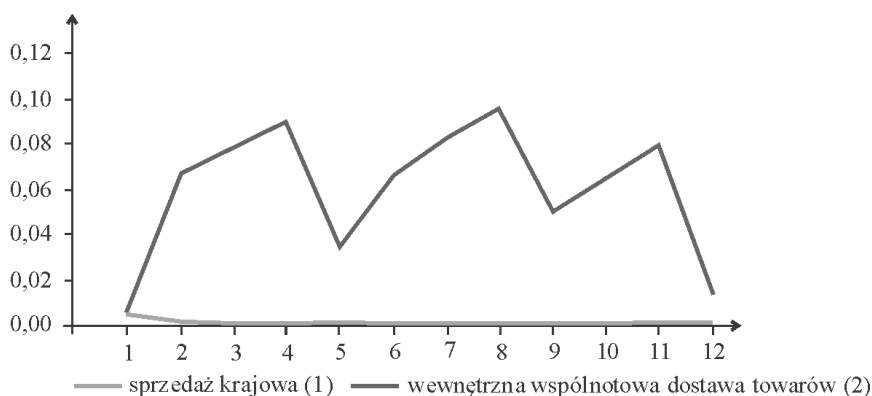
Teoretyzując przedstawione wcześniej dane – gdyby spółce udało się zwiększyć rotację należności, jej wskaźniki uległyby znaczącemu polepszeniu – wskaźnik *cash ratio* na koniec 12. miesiąca dla 30-dniowej rotacji należności byłby 300% większy. Także – co widać wyraźnie na wykresie 4 – spółka nie tylko spełniałaby restrykcyjne wymagania dotyczące wskaźnika *current ratio*, ale w pewnych okresach cechowałaby się znaczącą nadpłynnością, a jej zapotrzebowanie na kapitał zewnętrzny byłoby znikome.

<sup>18</sup> Wskaźnik obliczony zgodnie ze wzorem: inwestycje krótkoterminowe / zobowiązania bieżące.

Porównując dane spółki XYZ w aspekcie zachowania płynności finansowej, należy pamiętać, że spółka w każdej z przyjętych opcji działalności (1) i (2) dąży do minimalizacji zadłużenia zewnętrznego. Jednak przyjmując dla celów porównawczych, że saldo zadłużenia spółki staje się odnośnikiem do sytuacji finansowej spółki, a więc jego poziom w obydwu przypadkach pozostaje taki sam – różnica wynikająca ze zmniejszonego zapotrzebowania kredytowego powinna znaleźć odzwierciedlenie na koncie gotówkowym.

W tym przypadku wartość wskaźników płynności trzeciego i drugiego stopnia w (1) i (2) układzie sprzedaży zostałyby bez zmian w każdej sytuacji, natomiast wskaźnik płynności pierwszego stopnia, z powodu zmniejszonego zapotrzebowania na kapitał obcy, którego nadwyżka w przypadku (2) przechowywana jest na koncie gotówkowym, powodowałaby znaczący wzrost wskaźnika płynności pierwszego stopnia (por. wykres 7).

Wykres 7. Wskaźnik płynności *cash ratio* obliczony dla spółki XYZ w sytuacji sprzedaży krajowej (1) lub wewnętrznej dostawie towarów (2) przy zachowaniu identycznych poziomów zaciągniętych kredytów zewnętrznych



Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentów finansowych badanej spółki.

Ponieważ zwiększenie sumy gotówki posiadanej na koncie nie powoduje zmiany sytuacji spółki w innych obszarach, sytuacja ta nie będzie dalej analizowana. Należy poczynić jedynie zastrzeżenie, że możliwe jest zwiększenie wypłacalności gotówkowej spółki przez zachowanie w obydwu sytuacjach transakcyjnych – dostawy krajowej (1) oraz wewnątrzspółnotowej dostawy towarów (2) – tego samego poziomu zadłużenia zewnętrznego, co w przypadku (2) przekłada się na znaczące zwiększenie rezerwy gotówkowej spółki i może spowodować w sytuacji kryzysowej większą „mobilność” finansową.

Porównując otrzymane wyniki spółki XYZ z największymi konkurentami działającymi w tej samej branży, otrzymano następujące dane porównawcze:

1. Wskaźnik bieżącej płynności trzeciego stopnia – *current ratio* – dla badanej spółki za okres 12 miesięcy wynosi: 1,3. Spółki konkurencyjne posiadają w tym



samym okresie następujące wartości tego wskaźnika: KPX – 1,34, a FMF – 1,983.

2. Wskaźnik płynności szybkiej drugiego stopnia – *quck ratio* – dla badanej spółki za okres 12 miesięcy wynosi: 1,03. Spółki konkurencyjne wykazują w tym samym okresie następujące wartości tego wskaźnika: KPX – 0,95, a FMF – 1,55.

3. Wskaźnik płynności gotówkowej pierwszego stopnia – *cash ratio* – dla badanej spółki za okres 12 miesięcy wynosi: 0,001. Spółki konkurencyjne mają w tym samym okresie następujące wartości tego wskaźnika: KPX – 0,16, a FMF – 0,52<sup>19</sup>.

Porównanie to pozwala zaliczyć uzyskane wartości spółki do zbliżonych dla całej branży, z zastrzeżeniem faktu, że spółka nie posiada znaczących rezerw finansowych, o czym świadczy wskaźnik płynności finansowej pierwszego stopnia *cash ratio*, informujący o możliwości dokonania szybkiej spłaty zobowiązań spółki dzięki uwolnieniu najbardziej płynnych środków znajdujących się w jej posiadaniu.

## 5. Zakończenie

Porównując dwa scenariusze sprzedaży spółki XYZ, tj. realizowanej przez sprzedaż krajową (1) lub przez wewnątrzspółnotową dostawę towarów (2), otrzymano przedstawione wyniki. Podstawowe wskaźniki płynności finansowej, jak i pozostałe, które nie zostały uwzględnione w tym artykule (z powodu jego objętości), a które zostały ocenione, pozwalają na wyprowadzenie następujących wniosków.

Odroczenie terminów płatności o okres dłuższy niż okres rozliczenia podatku VAT – okres od 45 do 150 dni – powoduje, że sprzedawca zmuszony jest sfinansować jego wartość w okresie pomiędzy terminem płatności faktury a okresem zapłaty należnego podatku. Jeżeli – jak w przypadku branży górniczej – okres płatności wynosi 150 dni – to czas kredytowania należnego podatku VAT wynosi pomiędzy 105 a 135 dni dla każdej indywidualnej transakcji. Wartość finansowanej dodatkowo kwoty waha się od 23% wartości dodanej (marży przedsiębiorcy) do 23% wartości sprzedaży w przypadku zakupu surowców i usług poza granicami kraju. W badanym przypadku wartość ta to do ok. 10% wartości transakcji. Sytuacja taka może stać się dużym problemem dla MŚP, szczególnie w okolicznościach ograniczenia finansowania podmiotów z segmentu rynku, na którym badane przedsiębiorstwo pracuje. Pozyskiwanie kredytu dla MŚP działającego w takich warunkach staje się szczególnie trudne, gdy pozyskiwane kapitały przekraczają

<sup>19</sup> Na podstawie dokumentów finansowych spółek Famur S.A. oraz Kopex S.A. za lata 2012-2013.

wskaźnikowe granice bezpieczeństwa. Duże zapotrzebowanie kapitałowe przy finansowaniu transakcji, obciążone dodatkowymi kosztami pozyskania kapitału przeznaczonego na zapłatę należnych podatków, może szybko stanowić znaczącą barierę rozwojową dla tego typu przedsiębiorstw. W takiej sytuacji uzasadnione wydaje się wprowadzenie sprzedaży, która ograniczy zapotrzebowanie na kapitał obcy. Sprzedaż realizowana przez podmiot – oddział zagraniczny mający siedzibę na terytorium innego kraju UE – wydaje się rozwiązaniem z tej perspektywy mocno kuszącym. Ponadto – dalej teoretyzując – łatwo można sobie wyobrazić sytuację, w której duża sieć detaliczna wymusza na swoich dostawcach obniżkę cen o nawet 10 dodatkowych punktów procentowych, w zamian zwalniając swojego dostawcę z konieczności wystawienia faktury z naliczonym podatkiem VAT (kupując towar przez swój oddział/centralę zagraniczną). Pomysł taki wydaje się uzasadniony z punktu widzenia ekonomicznego, wymaga natomiast przeprowadzenia dodatkowych symulacji.

Z punktu widzenia badanej spółki taka sytuacja wydaje się korzystna, w szczególności przy założeniu sprzedaży towaru przez podmiot zależny, zmniejszając z jednej strony znacząco swoje koszty kredytowania, a z drugiej budując historię obrotu podmiotu zależnego. Dodatkowo spółki takie mogą grać na zaciąganiu kredytów w różnych systemach bankowych, finansując swoją działalność z kredytów uzyskiwanych w systemach o niższych kosztach oprocentowania kredytu czy z mniejszymi barierami ich przyznawania.

Biorąc pod uwagę wszystkie wyliczone dla spółki XYZ wskaźniki w (1) i (2) opcji sprzedaży, otrzymujemy jednoznaczną odpowiedź dotyczącą opłacalności prowadzenia sprzedaży w formie wewnątrzspółnotowej dostawy towarów. Jest ona tym bardziej opłacalna, im dłuższe terminy płatności są wymagane przez zamawiającego. Oszczędności wynikające z niepłacenia podatku VAT w dostawie wewnątrzspółnotowej wyraźnie przekładają się na zmniejszenie zaangażowania kapitałów obcych w finansowaniu działalności spółki i stabilizują jej płynność finansową.

## Literatura

- Buk H. (red.), 2005, *Sprawozdawczość i analiza finansowa przedsiębiorstwa*, Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach.
- Buk H., 2013, *Krajowe i międzynarodowe standardy sprawozdawczości finansowej*, Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Buk H. (red.), 2013, *Międzynarodowe standardy rachunkowości*, cz. I, Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Buk H. (red.), 2014, *Międzynarodowe standardy rachunkowości*, cz. II, Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Duliniec E., 2013, Ujęcia teoretyczne wczesnej i szybkiej internacjonalizacji przedsiębiorstw, *Gospodarka Narodowa*, nr 1-2(257-258): 31-51.

- European Payment Index 2004-2014*, Intrum Justita, www.intrum.com [dostęp: 25.02.2016].
- Gabrusewicz W., 2014, *Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Teoria i zastosowanie*, Warszawa: PWE.
- Gadomski W., 2016, *John Maynard Keynes. Człowiek na każdy kryzys. Wielcy ekonomiści XX wieku*, wyborcza.pl [dostęp: 16.04.2016].
- Hernik D., 2015, *Badania PARP: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, www.pulsinnowacji.pb.pl/4362466,2806,badania-parp-raport-o-stanie-sektora-malych-i-srednich-przedsiębiorstw-w-polsce [dostęp: 16.04.2016].
- Jerzemowska M. (red.), 2013, *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie*, Warszawa: PWE.
- Kredyt towarowy* [hasło], [https://pl.wikipedia.org/wiki/Kredyt\\_towarowy](https://pl.wikipedia.org/wiki/Kredyt_towarowy) [dostęp: 16.04.2016].
- Kowalak R., 2008, *Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa w badaniu zagrożenia upadłością*, Gdańsk: ODDK.
- Kuczma K., *Skąd się wziął VAT?*, gf24.pl/skad-sie-wzial-vat [dostęp: 16.04.2016].
- Międzynarodowe standardy sprawozdawczości finansowej 2013*, 2013, Warszawa: Stowarzyszenie Księgowych w Polsce.
- PARP, 2006, *Nowa definicja MŚP*, www.parp.gov.pl [dostęp: 16.04.2016].
- Płynność finansowa* [hasło], www.nbportal.pl/sloownik/pozycje-sloownika/plynnosc-finansowa [dostęp: 16.04.2016].
- Public procurement in Europe Cost and Effectiveness, A Study on Procurement Regulation*, 2011, prepared for the European Commission, PWC Ivar Strand, Paula Ramada and Erik Canton
- ROIC* [hasło], <https://pl.wikipedia.org/wiki/ROIC> [dostęp: 16.04.2016].
- Sierpińska M., Jachna T., 1999, *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, Warszawa: PWN.
- Sikacz H., 2011, *Ocena sytuacji finansowej operacyjnych grup kapitałowych*, Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Skoczylas W. (red.), 2009, *Analiza sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstwa*, Warszawa: Stowarzyszenie Księgowych w Polsce.
- Skoczylas W., 2013, *Wskaźniki i systemy wskaźników ekonomicznych w pomiarze dokonań przedsiębiorstw*, Szczecin: Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Traktat o Unii Europejskiej (TUE) i traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE), Dz. Urz. UE 2016/C 202/01.
- UOKiK, 2013, *Raport system zamówień publicznych a rozwój konkurencji w gospodarce*, Warszawa.
- Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, Dz.U. nr 54, poz. 535.
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. 2016, poz. 1829.
- Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych, Dz.U. 2015, poz. 2164.
- Ustawa z dnia 8 marca 2013 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych, Dz.U. poz. 403.
- Wędzki D., 2006, *Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego*, Kraków: Wolters Kluwer Polska.
- Wołodkierwicz-Donimirski Z., 2001, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w polskim ustawodawstwie*, Kancelaria Sejmu Biuro Studiów i Ekspertyz, www.analazy-prognozy.pl [dostęp: 16.04.2016].
- Zalecenie komisji z dnia 6 maja 2003 r. dotyczące definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw – notyfikowane jako dokument nr C(2003) 1422, tekst mający znaczenie dla EOG (2003/361/WE), Dz. Urz. UE L 124 z 20.05.2003.

## The Effect of Moving Sales outside of the Country on the Liquidity of a Business – the Example of XYZ Company

**Summary.** This paper aims to investigate how a company's level of liquidity is affected by domestic sales and intra-EU community supply of goods, respectively. The advantages of zero-rated

intra-Community supply of goods over VAT-taxable domestic sales are brought out. Based on an analysis of financial results, differences in cash requirements are indicated between the two cases. It is thus demonstrated that differences in the cost of capital that needs to be raised to cover tax liabilities can be an important factor of competitiveness for companies with low equity capitalization and limited access to external financing. In addition, the impact of macroeconomic factors, such as e.g. public expenditure on increasing the competitiveness of domestic companies vis-à-vis companies from other European Union countries operating in the local market, is highlighted by exploring the differences in funding requirements between these two types of companies when transacting business with deferred payment terms.

**Keywords:** tax liabilities, deferred payment, liabilities financing, intra-Community supply of goods