



Zaniewicz Edyta

Wpływ zmian w przepisach podatkowych na współpracę z klientem w biurze rachunkowym

Biura rachunkowe, które nie zaadaptują się do nowych niezwykle szybko zmieniających się okoliczności, nie tylko nie będą w stanie zagwarantować obsługi księgowej na najwyższym poziomie, ale także problematyczne będzie dla nich wypełnianie podstawowych obowiązków. Tylko księgowi, którzy bardzo szybko w praktyce zaadaptują nowe wymogi podatkowe poprzez szereg działań, wdrożą nowe procedury, efektywnie przygotują klienta na zmiany i określą nowe warunki współpracy na linii klient – biuro rachunkowe, są w stanie sprostać obowiązkowi wynikającemu z przepisów prawa. Ministerstwo Finansów szczególnie w okresie ostatniego roku nadało niezwykle szybkie tempo zmian podatkowych. Liczba znowelizowanych przepisów, dynamika wprowadzania nowych uregulowań, stopień skomplikowania uregulowań i ciągle zmieniające się interpretacje przyprawiają o zawrót głowy.

1. Klient świadomy swoich obowiązków

Amerykański pisarz, H. Jackson Brown, Jr., trafnie określił, że:

„sukces w biznesie jest jak jazda na rowerze. Albo jedziesz naprzód, albo upadasz”.

Słowa te wpisują się w aktualną sytuację biur rachunkowych i podatkową rzeczywistość, która każdego dnia stawia coraz to bardziej wyszukane wyzwania.

Zmiany podatkowe wprowadzane w 2019 r. i 2020 r. mają szczególny charakter. Jak żadne inne wprowadzane w poprzednich latach odbijają się echem na współpracy pomiędzy biurem rachunkowym a klientem tego biura. Dlaczego? Dlatego że **obowiązki podatkowe zostały tak skonstruowane, iż ich realizacji nie może w ramach umowy przejąć na siebie biuro rachunkowe**. Jest to w wielu przypadkach praktycznie niemożliwe. Oznacza to, że zrealizować je musi przedsiębiorca – klient biura, a **to wymaga zaś odpowiedniego poinstruowania**

klenta, przeszkolenia go czy chociażby przeprowadzenia krótkiej rozmowy nakreślającej zakres obowiązków. Współpracę tę powinna cechować spójność i nakierowanie na konkretne działania.

2. Od strony praktycznej

O tym, o jak rozbudowanej strukturze tu mówimy i wielu nakładających się na siebie aspektach, przekonają się Państwo na podstawie poniższego przykładu.

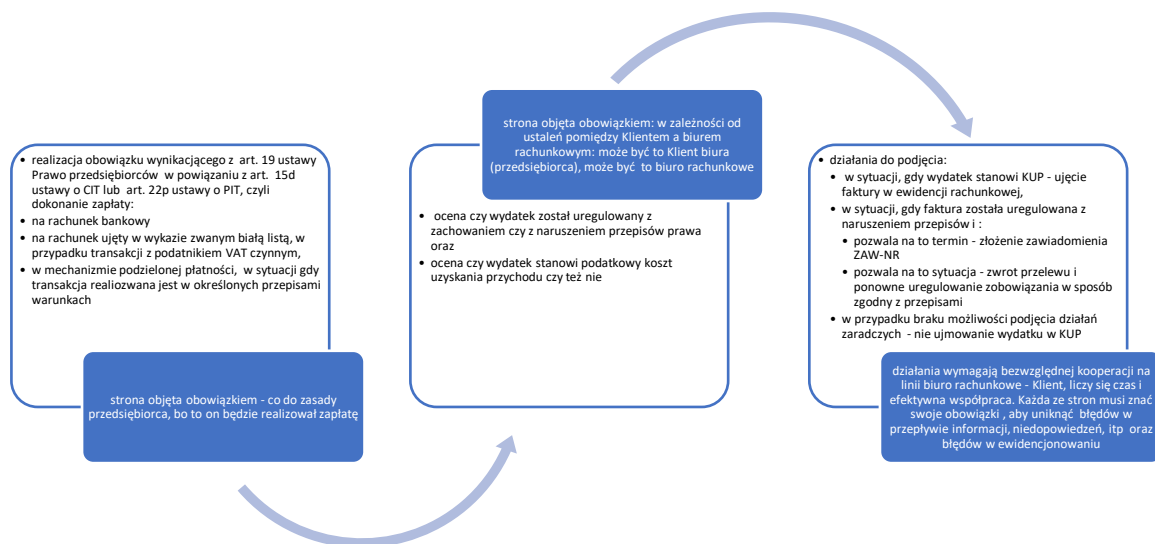
Tabela.

Przypadek	Konsekwencje podatkowe	Podstawa prawna	Współpraca przedsiębiorcy z biurem rachunkowym			
			zakres obsługi księgowej teoretycznie możliwy do zrealizowania	praktyczne aspekty współpracy	działania rekomendowane do wdrożenia na linii klient – biuro	działania konieczne do realizacji
* dokonanie przelewu za fakturę powyżej 15.000 zł (lub poniżej!) na rachunek bankowy kontrahenta będącego czynnym podatnikiem VAT nie ujęty w tzw. białej liście lub *dokonanie zapłaty za fakturę powyżej 15.000 zł (lub poniżej!) w formie gotówki w przypadku zakupu od podatnika zwolnionego z VAT	wydatek nie może zostać zaliczony do podatkowych kosztów uzyskania przychodu	art. 22p ust. 1 ustawy z 26.07.1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych – dalej u.p.d.o.f. – oraz art. 15d ustawy z 15.02.1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych – dalej u.p.d.o.p.	* analiza faktury pod kątem art. 19 ustawy z 6.03.2018 – Prawo przedsiębiorców – dalej pr. przeds. (weryfikacja, czy FV dokumentuje płatność realizowaną w ramach jednolitej gospodarczo transakcji) * analiza treści faktur dostarczonych do zaksięgowania pod kątem ujęcia wydatku w kosztach (sprawdzenie, czy przelew wykonany przez klienta został uregulowany	* należy w drodze umowy (aneksu do umowy) ustalić: – która ze stron dokonuje kwalifikacji faktury jako dokumentu wystawionego/ bądź niewystawionego w ramach jednolitej gospodarczo transakcji oraz – która ze stron dokonuje kwalifikacji wydatku jako stanowiącego bądź niestanowiącego koszt uzyskania przychodu Możliwe są tu dwa rozwiązania: 1) klient, dostarczając do biura rachunkowego komplet	* udzielenie pracownikowi lub właścicielowi biura upoważnienia ogólnego (PPO-1) lub szczególnego (PPS-1), które umożliwi szybkie i skuteczne złożenie zawiadomienia ZAW-NR (udzielenie pełnomocnictwa na druku UPL-1 nie pozwala na podpisanie ZAW-NR) * analiza treści umów zawartych przez klienta, szczególnie tych, w których występuje w charakterze nabywcy lub usługobiorcy, a dotyczących nabyć towarów czy usług o charakterach	* poinstruowanie klienta o obowiązkach podatkowych, które dotyczą jego osoby, a art. 19 pr. przeds., oraz sankcji wynikających z art. 22p ust. 1 u.p.d.o.f. oraz art. 15d u.p.d.o.p. Zalecane jest pisemne poświadczenie przez klienta, że został zapoznany z przepisami. * ustalenie zakresu obowiązków każdej ze stron. Powinny być one określone w formie pisemnej i

			<p>na rachunek ujawniony w białej liście) * w przypadku ujawnienia zapłaty na rachunek bankowy spoza wykazu – złożenie zawiadomienia ZAW-NR</p>	<p>dokumentów księgowych, oświadcza (w formie pisemnej), że wszystkie udokumentowane fakturami wydatki stanowią podatkowy koszt uzyskania przychodu, ponieważ nie znajdują się w dyspozycji art. 22p ust. 1 u.p.d.o.f. lub art. 15d u.p.d.o.p. W takiej sytuacji biuro rachunkowe, bazując na oświadczeniu klienta, księguje dostarczone dokumenty bez weryfikacji rodzaju transakcji i sposobu zapłaty;</p> <p>2) przejęcie obowiązków w zakresie klasyfikacji wydatków jako KUP lub NKUP przez biuro rachunkowe. W przypadku tego rozwiązania biuro powinno analizować zarówno treść faktur, jak i treść umów, na podstawie których realizowana jest dostawa</p>	<p>ciągłym (na jaki okres zawarta jest umowa, jaki jest okres wypowiedzenia) oraz umów ramowych (czy z umowy wynika całkowita wartość transakcji, czy w umowie określone są jakieś limity lub progi).</p> <p>Powyższe ma na celu zbadanie i ustalenie, czy faktury na kwotę poniżej 15.000 zł nie są <i>de facto</i> dokumentami dotyczącymi jednolitej gospodarczo transakcji (np. zawarta jest umowa na roboty budowlane w obiekcie X na kwotę 50.000 zł podzielona na pięć etapów wykonania dokumentowanych protokołem zdawczo-odbiorczym, gdzie za każdy etap usługodawca wystawia odrębną FV na 10.000 zł).</p> <p>Newralgiczne obszary to: umowy najmu/ dzierżawy nieruchomości, najmu pojazdów, obsługi księgowej, stałej obsługi</p>	<p>bardzo dokładnie i jasno sprecyzowane</p>
--	--	--	---	--	--	--

				<p>towarów lub świadczenie usług, a nadto weryfikować treść dokumentów potwierdzających zapłatę, sprawdzać numer rachunku bankowego na białej liście oraz ewentualnie składać zawiadomienie ZAW-NR</p>	<p>prawnej czy marketingowej</p>	
--	--	--	--	--	----------------------------------	--

Schemat 1.



Zaprezentowany przypadek wbrew pozorom dotyczy zdarzenia gospodarczego, które jest jednym z częściej księgowanych zdarzeń w ewidencjach księgowych klienta – a mianowicie czynszu najmu lokalu czy budynku użytkowanego na cele działalności gospodarczej.

Jak często podchodzimy do faktury dokumentującej tego typu transakcję bez szczególnej uwagi, szczególnie gdy wartość faktury za dany okres rozliczeniowy jest niska i nie budzi czujności księgowego? W przypadku faktur o wartości powyżej 15.000 zł zasadniczo księgowi są postawieni w stan wyższej gotowości i dokonują analizy przypadku. W przypadku faktur poniżej tej kwoty strony wydają się nierzadko nie dostrzegać ryzyka, a to niewątpliwie istnieje. Zaprezentowany przykład jest tylko jednym z wielu. **Kooperacja na linii przedsiębiorca – biuro rachunkowe jest aktualnie bezwzględnie konieczna.** Jako inny przypadek można wskazać ulgę na złe długi zarówno w VAT, jak i podatku dochodowym. Tu proszę mieć na względzie po

raz pierwszy wprowadzenie tego typu rozwiązania dla podatników zryczałtowanego podatku dochodowego. Jest to prawdziwa nowość mająca także duży wpływ na współpracę pomiędzy biurem rachunkowym a przedsiębiorcą. W znacznej części przypadków klient biura rachunkowego, będący podatnikiem zryczałtowanego podatku dochodowego, nie dostarcza do biura rachunkowego dokumentów zakupu towarów i usług. Nie jestem zwolennikiem tego typu rozwiązania, ponieważ prowadzi to do uchybień, np. brak wpisów w wykazie środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych. Niejednokrotnie też klient, wiedząc, że dokumenty zakupu nie są ewidencjonowane, nie odbiera ich od sprzedawcy, podczas gdy ma taki obowiązek. Przepis bowiem wynikający z art. 15 ust. 1 ustawy z 20.11.1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne – dalej u.z.p.d.o.f., wyraźnie o tym stanowi. Począwszy od 1.01.2020 r., weszły w życie nowe obowiązki polegające na możliwości pomniejszenia przychodów i konieczności powiększania przychodów o związaną z prowadzoną działalnością wartość wierzytelności/zobowiązania (świadczenia pieniężnego w rozumieniu art. 4 pkt 1a ustawy z 8.08.2013 r. o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych), które nie zostało otrzymane/uregulowane w ciągu 90 dni od dnia upływu terminu zapłaty określonego na fakturze, rachunku lub w umowie. Mowa tu o uregulowaniach wynikających z art. 11 ust. 4 –19 w związku z art. 21 ust. 3f u.z.p.d.o.f. Podobnie jak w przypadku wskazanym powyżej, strony nie mogą pozostawić tej kwestii bez podjęcia stosownych ustaleń. **Biuro rachunkowe musi być w dyspozycji informacji, czy w danym okresie rozliczeniowym klient ma prawo lub też ma obowiązek pomniejszyć bądź podwyższyć przychód o wskazane powyżej świadczenie pieniężne. Obowiązki stron powinny być tu jasno i wyraźnie sprecyzowane.**

Powyższy fragment tekstu pochodzi z programu LEX Księgowość.

TAX Alert to jedyne na rynku rozwiązanie, dzięki któremu szybko przygotujesz i wyślesz swoim klientom biuletyn o zmianach w prawie i podatkach. Zyskujesz nowoczesny kanał komunikacji, umacniając swoją renomę i zwiększając zaufanie klientów.

Dowiedz się więcej na:

www.produkty.lex.pl/tax-alert

Zamów bezpłatną prezentację →