

Since 1980

IFB

INTERNATIONAL FREIGHTBRIDGE
POLAND

 **NGL** LEGAL



VADEMECUM PRZEDSIĘBIORCY W DOBIE COVID-19





Drodzy Przedsiębiorcy, Klienci, Kontrahenci,

Ostatnie miesiące to trudny czas, w którym przyszło nam mierzyć się z nieprzewidywalnymi problemami. To również czas podejmowania strategicznych decyzji, poszukiwania pilnych odpowiedzi, a jednocześnie wartościowych treści. Nasza firma mierzyła i mierzy się z tym wszystkim tak samo jak Wy, dlatego postanowiliśmy podzielić się z Państwem naszą wiedzą i dotychczasowymi doświadczeniami. Jesteśmy przekonani, że wspólnie stawiając czoła problemom i wyzwaniom, jesteśmy w stanie wyjść z tego kryzysu jeszcze mocniejsi.

Przekazujemy w Państwa ręce zbiór pytań i odpowiedzi dotyczących najczęściej pojawiających się obecnie zagadnień gospodarczych w naszej branży.

Zaprosiliśmy do współpracy NGL Legal i zebraliśmy je dla Państwa w krótkim vademecum. Mamy nadzieję, że znajdziecie w nim Państwo wartościowe informacje, które pomogą uporządkować wiedzę, jaką już Państwo posiadacie bądź zdobyć nową.

To jeden z kilku tekstów, jaki przygotowujemy dla Państwa na naszej stronie internetowej, w ramach serii wywiadów eksperckich. Chcemy w ten sposób okazać naszą solidarność z całą branżą. Wspierać w tym trudnym czasie wiedzą i podziękować za zaufanie, jakim nas obdarzacie we wszystkich kontaktach biznesowych.

Z poważaniem,

Maciej Przywrzej

Prezes IFB Polska

O jakich środkach wsparcia finansowego powinien w pierwszym rzędzie pomyśleć przedsiębiorca w obliczu kryzysu wywołanego pandemią?

Warto na pewno zainteresować się pożyczkami uruchomionymi w związku z COVID-19 przez Bank Gospodarstwa Krajowego i Agencję Rozwoju Przemysłu. Najbardziej atrakcyjnym wsparciem z perspektywy przedsiębiorcy wydają się jednak subwencje oferowane od dnia 29 kwietnia 2020 r. mikro-, małym i średnim przedsiębiorcom przez Polski Fundusz Rozwoju w ramach tzw. „Tarczy Finansowej PFR”. Przy spełnieniu określonych warunków, przede wszystkim dotyczących utrzymania zatrudnienia i kontynuacji działalności gospodarczej przez 12 miesięcy od dnia udzielenia subwencji, maksymalnie 75% kwoty subwencji może podlegać umorzeniu (nie podlegać zwrotowi).

Przedsiębiorca, który zamierza ubiegać się o subwencję z PFR musi, z zastrzeżeniem wyjątków, spełniać szereg kryteriów, w tym, m.in. (a) odnotować spadek obrotów gospodarczych (przychodów ze sprzedaży) o co najmniej 25% w dowolnym miesiącu po 1 lutego 2020 r. w porównaniu do poprzedniego miesiąca lub analogicznego miesiąca ubiegłego roku w związku z zakłóceniami w funkcjonowaniu gospodarki na skutek COVID-19, (b) prowadzić działalność w dniu 31 grudnia 2019 r., (c) posiadać rezydencję podatkową na terenie Europejskiego Obszaru Gospodarczego i zarejestrowaną działalność gospodarczą na terenie Polski, nie posiadać głównego beneficjenta rzeczywistego w tzw. rajach podatkowych etc., (d) nie zalegać z płatnościami składek na ubezpieczenie społeczne ani z płatnościami podatków na dzień określony w regulaminie Tarczy Finansowej PFR, (e) na dzień składania wniosku wobec beneficjenta nie może być otwarta (i) likwidacja, (ii) postępowanie upadłościowe ani (iii) postępowanie restrukturyzacyjne, etc.

Subwencji nie można uzyskać na określone rodzaje działalności – w tym m.in. w zakresie produktów lub usług, które mogą skutkować ograniczeniem bądź naruszeniem wolności indywidualnych lub praw człowieka; działalności prowadzonej przez instytucje finansowe/inwestycyjne czy działalności w obszarach wątpliwych z powodów etyczno-moralnych.

Metoda kalkulacji subwencji zależy od wielkości beneficjenta. Kwota subwencji dla mikroprzedsiębiorców uzależniona jest od spadku dochodów oraz liczby pracowników definiowanych szeroko, może ona wynosić odpowiednio 12.000 / 24.000 / 36.000 zł na pracownika. Z kolei, w przypadku małych i średnich przedsiębiorców subwencja wyliczana jest jako procent przychodu ze sprzedaży w 2019 r. (odpowiednio 4%, 6%, 8%), z uwzględnieniem skali spadku przychodów spowodowanego pandemią. Maksymalna subwencja dla mikroprzedsiębiorcy to 324.000 zł a dla małego i średniego przedsiębiorcy – 3,5 miliona złotych.

Przed złożeniem wniosku o wsparcie należy jednak skrupulatnie przeczytać regulamin udzielania subwencji, gdyż kierowanie się samymi założeniami opublikowanymi na stronie PFR czy banków może nie wystarczyć do poprawnego wypełnienia wniosku. W szczególności uczulam na fakt, że zgodnie z regulaminem beneficjent określając swoją wielkość zobowiązany jest dodać do swoich wskaźników zatrudnienia oraz finansowych (obrót i suma bilansowa), dane ewentualnych przedsiębiorców powiązanych i odpowiedni procent parametrów przedsiębiorstw partnerskich. Regulamin posługuje się również dla różnych celów różnymi definicjami pracownika. Lepiej dopracować wniosek na etapie jego składania niż deklorować nierzetelne dane i narazić się na zwrot subwencji czy odpowiedzialność za składanie nieprawdziwych oświadczeń.

Subwencje będą udzielane do dnia 31 lipca 2020 r., ale lepiej nie zwlekać z wnioskiem, gdyż środki mogą się wyczerpać przed wspomnianą datą.

Subwencje będą udzielane do dnia 31 lipca 2020 r., ale lepiej nie zwlekać z wnioskiem, gdyż środki mogą się wyczerpać przed wspomnianą datą.

Wreszcie, przed złożeniem wniosku o jakiegokolwiek wsparcie sugeruję również zwerfikować, czy / w jaki sposób można łączyć różne instrumenty pomocowe, tak żeby w sposób najbardziej efektywny wykorzystać środki wsparcia oferowane przez państwo.

Czy Spółki z kapitałem zagranicznym mogą się ubiegać o dofinansowanie z Tarczy Finansowej PFR?

Kwestia udzielania wsparcia przedsiębiorcom z kapitałem zagranicznym budziła duże kontrowersje na etapie projektowania Tarczy Finansowej PFR. Ostatecznie, spółki z kapitałem zagranicznym mogą ubiegać się o subwencje. Przedsiębiorca musi jednak, co do zasady, (a) posiadać rezydencję podatkową na terenie Europejskiego Obszaru Gospodarczego („EOG”) i (b) być zarejestrowany na terenie Rzeczypospolitej Polskiej, (c) nie może jednak posiadać głównego beneficjenta rzeczywistego z rezydencją podatkową w tzw. „rajach podatkowych”. Co istotne, Tarcza Finansowa PFR przewiduje wyraźnie wyjątki od zasady, tj. możliwość udzielenia subwencji przedsiębiorcy niespełniającemu na dzień składania wniosku niektórych z wymienionych powyżej warunków „terytorialnych”, jeśli beneficjent zobowiąże się do spełnienia tych warunków w przyszłości. Przedsiębiorca nieposiadający rezydencji podatkowej na terenie EOG może zobowiązać się do przeniesienia rezydencji podatkowej na teren EOG, natomiast przedsiębiorca, którego główny beneficjent rzeczywisty posiada rezydencję podatkową w tzw. rajach podatkowych, może zobowiązać się, że spowoduje, że jego główny beneficjent rzeczywisty przeniesie rezydencję podatkową na teren EOG. W obu przypadkach w terminie 9 miesięcy od dnia udzielenia subwencji.

Czy środki z Tarczy Finansowej PFR można łączyć z innymi środkami wsparcia – np. dopłatami do wynagrodzeń, zwolnieniem ze składek ZUS; odroczeniem płatności VAT?

Możliwość łączenia poszczególnych instrumentów wsparcia uzależniona jest od tego, jakiego rodzaju instrumenty chcemy łączyć. Istnieją bowiem różne rodzaje wsparcia, dla których przewidziane są różne ograniczenia a przede wszystkim – różne maksymalne limity wsparcia. Tytułem przykładu, wsparcie może stanowić pomoc de minimis (limit 200.000 lub 100.000 euro przez trzy kolejne lata podatkowe), pomoc mającą na celu zaradzenie poważnym zaburzeniom w gospodarce, udzielaną na podstawie pkt 3.1 tzw. Ram Tymczasowych (limit 800.000 euro na przedsiębiorstwo poza sektorami akwakultury, rybołówstwa i produkcji podstawowej produktów rolnych), czy wsparcie nie klasyfikujące się w ogóle jako pomoc publiczna w rozumieniu art. 107 Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej, ani jako pomoc de minimis (w opinii Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów tak należy oceniać dopłaty do wynagrodzeń pracowników udzielane na podstawie art. 15g tzw. ustawy antykryzysowej), etc.

W konsekwencji, subwencje udzielane w ramach Tarczy Finansowej PFR dla mikroprzedsiębiorców mogą być swobodnie łączone z pomocą de minimis czy środkami nie stanowiącymi pomocy publicznej, ale podlegają już wspólnemu limitowi 800.000 euro z umarzalną pożyczką udzielaną mikroprzedsiębiorcom przez starostę na podstawie art. 15zzd tzw. ustawy antykryzysowej.

Co więcej, przy łączeniu pomocy trzeba pamiętać, że wspólny limit pomocy może przysługiwać łącznie na przedsiębiorstwo rozumiane jako „jeden organizm gospodarczy”, a więc na wnioskodawcę i przedsiębiorstwa pozostające z wnioskodawcą w relacji określonej przepisami unijnymi.

Przed zawnioskowaniem o kilka różnych instrumentów wsparcia należy więc starannie przeanalizować warunki łączenia konkretnych rozważanych środków, tak żeby nie trzeba było w przyszłości zwracać dofinansowania z odsetkami.

Kto i kiedy może ubiegać się o dofinansowanie do wynagrodzeń?

Obecnie obowiązujące przepisy przewidują dwie formy dofinansowania do wynagrodzeń.

- 1) Dofinansowanie z Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych może otrzymać pracodawca, który:
 - a) odnotował spadek obrotów gospodarczych na skutek COVID-19:
 - co najmniej 15% w ciągu dowolnych kolejnych 2 miesięcy po 1 stycznia 2020 r. w porównaniu do analogicznych 2 miesięcy poprzedniego roku, lub
 - co najmniej 25% z dowolnie wskazanego miesiąca po 1 stycznia 2020 r. w porównaniu do miesiąca poprzedniego.
(za miesiąc uważa się także 30 kolejnych dni)
 - b) wprowadził przestój ekonomiczny wobec wszystkich lub wybranych pracowników lub obniżył wymiar czasu pracy wszystkich lub wybranych pracowników maksymalnie o 20% (ale nie niżej niż do 0,5 etatu),

- c) zawarł porozumienia ze związkami zawodowymi lub przedstawicielami pracowników (jeśli nie ma związków)
- d) nie ma zaległości w związku z zapłatą podatków i składek na ubezpieczenia społeczne do końca trzeciego kwartału 2019 r.
- e) brak przesłanek do ogłoszenia upadłości

Dofinansowanie nie jest dostępne w odniesieniu do osób, których wynagrodzenie w miesiącu poprzedzającym złożenie wniosku, było wyższe niż 15.595,74 zł (300% przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia z poprzedniego kwartału)

Dofinansowanie może wynosić:

- f) w przypadku przestoju - 1.300 zł (50% wynagrodzenia minimalnego) dla pełnego etatu, powiększone o wysokość składek na ubezpieczenia społeczne należnych od pracodawcy od tego świadczenia (ok. 233,09 zł);
- g) w przypadku obniżenia wymiaru czasu pracy 2.079,43 zł (maksymalnie 50% obniżonego wynagrodzenia, jednak nie więcej niż 40% przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia z poprzedniego kwartału) dla pełnego etatu, powiększone o wysokość składek na ubezpieczenia społeczne należnych od pracodawcy od tego świadczenia (ok. 372,84 zł).

2) Dofinansowanie z Funduszu Pracy (od starosty)

Dofinansowanie z Funduszu Pracy do wynagrodzenia pracownika (niezwiązane z przestojem ekonomicznym lub obniżeniem wymiaru czasu pracy) jest uzależnione od: spadku obrotów gospodarczych. Jeśli:

- a) spadek obrotów wynosi co najmniej 30% - dofinansowanie wyniesie maksymalnie 1.300 zł (50% wynagrodzenia minimalnego), powiększone o wysokość składek na ubezpieczenia społeczne należnych od pracodawcy
- b) spadek obrotów wynosi co najmniej 50% - dofinansowanie wyniesie maksymalnie 1.820 zł (70% wynagrodzenia minimalnego), powiększone o wysokość składek na ubezpieczenia społeczne należnych od pracodawcy
- c) spadek obrotów wynosi co najmniej 80% - dofinansowanie wyniesie maksymalnie 2.340 zł (90% wynagrodzenia minimalnego), powiększone o wysokość składek na ubezpieczenia społeczne należnych od pracodawcy.

Jakie rozwiązania ułatwiające organizację pracy wprowadzono w związku ze stanem epidemii?

W związku z wprowadzonym stanem epidemii pracodawcy mogą być uprawnieni do:

1. skrócenia obowiązkowych okresów odpoczynku pracowników – dobowego do minimum 8 godzin oraz tygodniowego do minimum 32 godzin (z gwarancją oddania pracownikowi równoważnego odpoczynku w okresie 8 tygodni);
2. wprowadzenia równoważnego systemu czasu pracy i przedłużenia dobowego wymiaru czasu pracy do 12 godzin, w okresie rozliczeniowym maksymalnie 12 miesięcy;

3. stosowania mniej korzystnych warunków zatrudnienia pracowników niż te wynikające z umów o pracę.

Warunkiem zastosowania rozwiązań, o których mowa powyżej jest:

- niezaleganie z zapłatą podatków i składek na ubezpieczenia społeczne do końca trzeciego kwartału 2019 r. (z drobnymi wyjątkami);
- spadek obrotów gospodarczych na skutek COVID-19:
 - co najmniej 15% w ciągu dowolnych kolejnych 2 miesięcy po 1 stycznia 2020 r. w porównaniu do analogicznych 2 miesięcy poprzedniego roku, lub
 - co najmniej 25% z dowolnie wskazanego miesiąca po 1 stycznia 2020 r. w porównaniu do miesiąca poprzedniego.

za miesiąc uważa się także 30 kolejnych dni;

- zawarcie porozumienia ze związkami zawodowymi lub przedstawicielami pracowników (jeśli nie ma związków zawodowych) – w celu wprowadzenia równoważnego systemu czasu pracy lub stosowania mniej korzystnych warunków zatrudnienia pracowników niż te wynikające z umów o pracę.

„Niektórym firmom wcale (jeszcze) nie spadły wyraźnie obroty, ale oczekiwania czy prognozy na najbliższe miesiące są już wystarczająco niepokojące, żeby szukać wsparcia tu i teraz. To trzeba dobrze wyjaśnić we wniosku, podeprzeć odpowiednimi kalkulacjami, szacunkami, czy prognozami.”

NGL Legal

Z uchwalonych „tarczy antykryzysowych”, najbardziej kuszącym udogodnieniem podatkowym wydaje się zniesienie opłaty prolongacyjnej w przypadku odroczenia zapłaty podatku lub zaległości podatkowej. Jak przedsiębiorcy powinni przygotować wniosek o odroczenie płatności podatku? Na co zwrócić uwagę?

Rzeczywiście, analizując uchwalone dotychczas przepisy wszystkich „tarczy”, wydaje się, że najbardziej konkretnym wsparciem – mam na myśli wsparcie o charakterze finansowym – jest zniesienie opłaty prolongacyjnej przy wydawaniu decyzji o odroczeniu terminu zapłaty podatku lub zaległości podatkowej, rozłożeniu zapłaty podatku lub zaległości na raty, czy też o umorzeniu zaległości podatkowych. W praktyce takie odroczenie oznacza bowiem coś na kształt nieoprocentowanej pożyczki. Co więcej, „pożyczka” ta ma także charakter finansowania niezabezpieczonego (wszak organ podatkowy wydając decyzję nie żąda od przedsiębiorcy żadnych poręczeń, gwarancji, zastawów, itp.), udzielanego także w relatywnie krótkim terminie (standardowo to 1 miesiąc, ale w obliczu pandemii, jeżeli organ podatkowy nie ma wątpliwości, co do treści wniosku, zdarza się, że decyzje wydawane są w tydzień). Warto przypomnieć, że opłata prolongacyjna wynosi 50% wysokości ustawowych odsetek od zaległości podatkowych, czyli obecnie byłoby to 4.00%.

Jakie są formalne warunki, które należy spełnić, aby otrzymać taką decyzję? Tutaj przepisy się nie zmieniły i brzmią tak samo jak przed epidemią, czyli wystarczy wykazać „ważny interes podatnika” lub „ważny interes publiczny”. Ustawodawca nie dał niestety żadnych wskazówek, co do tego jak należy te pojęcia rozumieć, co z jednej

strony w obecnej sytuacji może stwarzać szansę o ubieganie się i dawać nadzieję na otrzymanie wsparcia dla szerszej grupy przedsiębiorców, z drugiej strony jednak bez jasnych wytycznych można mieć też obawę, że w praktyce wydanie decyzji opierać się będzie na subiektywnej czy arbitralnej ocenie urzędnika.

Z uwagi na bardzo nieostre kryteria omawianego warunku, warto przeanalizować swoją sytuację i zastanowić się dlaczego organ podatkowy powinien uznać, że odroczenie terminu podatku czy rozłożenie go na raty będzie przypadkiem uzasadnionym „ważnym interesem podatnika”. Z całą pewnością gros podatników, których działalność została zupełnie zawieszona w związku z pandemią będzie mogło mieć poczucie, że tłumaczenie swojej sytuacji w obliczu braku przychodów nie powinno budzić niczyich wątpliwości. Pamiętajmy jednak, że urzędnik wydający decyzję, pozbawiającą budżet państwa bieżących przychodów także ponosi za nią odpowiedzialność. Zdarzają się sytuacje, gdzie to nie zła wola czy urzędnicza niechęć stanowią przeszkodę do wydania decyzji, a właśnie potrzeba jej odpowiedniego uzasadnienia. Znamy przypadki, gdzie organy podatkowe wystosowują do podatników wezwania i proszą o wyjaśnienia, chcąc zrozumieć jak dokładnie takie odroczenie zapłaty podatku czy rozłożenie zaległości podatkowej na raty wpłynie na sytuację podatnika. Dlaczego podatnik uważa, że odsunięcie takiej płatności o – dajmy na to – pół roku będzie dla niego pomocne? Uda się dzięki temu uratować miejsca pracy? Odroczenie sprawi, że podatnik będzie miał większe szanse na przetrwanie? To wszystko może wydawać się banalne i wręcz oczywiste (szczególnie dla podmiotów, działających w branży, która istotnie i bez wątpliwości ucierpiała na wprowadzeniu w Polsce stanu epidemii), niemniej postarajmy się też zrozumieć drugą stronę – organ podatkowy nie zna naszej firmy, nie zna naszej sytuacji, a wydając decyzję musi ją odpowiednio uzasadnić. Jeżeli mu w tym nie pomożemy, sami sobie zaszkodzimy, odsuwając w czasie wydanie decyzji (bo organ podatkowy będzie się dopytywał) lub też ryzykując otrzymanie decyzji odmownej.

Pamiętajmy też, że nie każdy biznes odczuwa skutki pandemii w taki sam sposób. Niektórym firmom wcale (jeszcze) nie spadły wyraźnie obroty, ale oczekiwania czy prognozy na najbliższe miesiące są już wystarczająco niepokojące, żeby szukać wsparcia tu i teraz. To trzeba dobrze wyjaśnić we wniosku, poprzeć odpowiednimi kalkulacjami, szacunkami, czy prognozami. Wskazać w budzący zaufanie sposób, że jeśli otrzymamy to wsparcie (tj. decyzję o odroczeniu podatku czy rozłożeniu na raty), to będzie to realna pomoc, której rzeczywiście potrzebujemy. Organy podatkowe są obecnie zalewane tego typu wnioskami, warto zatem dobrze je przygotować.

Częstym błędem popełnianym przez przedsiębiorców jest też pomijanie tego, że takie wsparcie stanowi pomoc de minimis. Oznacza to, że każdy kto składa wniosek o odroczenie lub rozłożenie zaległości podatkowej na raty, powinien także złożyć stosowny formularz ubiegania się o udzielenie pomocy de minimis. W przeciwnym wypadku, to może być przeszkoda formalna, która po prostu uniemożliwi organowi wydanie pozytywnej decyzji.

Jakie inne udogodnienia podatkowe wprowadzają „tarcze antykryzysowe”?

Prawdę mówiąc, takie realne wsparcie jeśli chodzi o rozwiązania podatkowe stanowi rzeczywiście zniesienie opłaty prolongacyjnej i zmiana podejścia organów do tego typu wniosków. Drugim rozwiązaniem, które może mieć rzeczywisty wpływ na przepływy pieniężne, czyli tzw. cash flow to możliwość odroczenia w czasie zapłaty pobranych zaliczek na PIT od wynagrodzeń dla pracowników. Zaliczki pobrane za marzec i kwiecień można bowiem wpłacić do końca maja. Prawdę mówiąc, przesunięcie tego terminu jeśli chodzi o marzec oznacza możliwość zapłaty PIT ok 40 dni później, natomiast jeśli chodzi o kwiecień mówimy w istocie o 10 dniach.

Podobnie jak w przypadku uzasadnienia „ważnego interesu podatnika”, tak i tutaj ustawodawca nie wyjaśnia jak interpretować ten warunek, nie podając także żadnych warunków brzegowych (np. spadek przychodów). Inaczej niż w przypadku wniosków o odroczenie podatku, o których mówiłem powyżej, tutaj przed skorzystaniem z omawianego udogodnienia, jedynym podmiotem dokonującym oceny spełnienia tego kryterium jest sam podatnik, jako że na podstawie przepisów „tarczy” nie jest w tym zakresie wymagane uzyskanie decyzji czy nawet poinformowanie organu podatkowego o skorzystaniu z tego odroczenia.

Inne udogodnienia podatkowe wprowadzone przez „tarcze antykryzysowe” to m.in.:

- **Przedłużenie terminu na złożenie zeznania CIT-8 do 31 maja 2020 r., a także terminów na złożenie IFT-2R, ORD-U czy TP-R.**
- **Odroczenie JPK_VAT7 oraz wprowadzenia matrycy stawek VAT do 1 lipca 2020 r.**
- **Możliwość jednorazowego rozliczenia straty podatkowej, poniesionej w 2020 r., w drodze korekty deklaracji za 2019 r., pod warunkiem że łączne przychody z działalności gospodarczej są niższe o 50% niż w roku 2019.**
- **Brak konieczności zwiększenia dochodu (w określonych przypadkach wynikających z COVID-19) w związku z tzw. ulgą na złe długi w CIT po stronie kupującego.**
- **Możliwość dokonania jednorazowo odpisów amortyzacyjnych od wartości początkowej środków trwałych, które zostały nabyte w celu produkcji towarów związanych z przeciwdziałaniem COVID-19.**

Jak widać, tych udogodnień podatkowych nie wprowadzono zbyt wiele. Większość z nich ma tak naprawdę charakter „administracyjny” czy „techniczny”, tj. zdejmuje z podatników pewne obowiązki administracyjne, które – zdaniem ustawodawcy – mogłyby stanowić zbyt duże i niepotrzebne obciążenie w czasie epidemii.

Pamiętajmy też, że „tarcze” wprowadzają także pewne udogodnienia dla aparatu skarbowego, które mogą oznaczać dodatkowe utrudnienia czy kłopoty dla podatników. Mówię tutaj np. o wydłużeniu czasu na wydanie interpretacji indywidualnej do 6 lub nawet 9 miesięcy czy o zawieszeniu biegu wszelkich terminów postępowań czy kontroli podatkowych – przecież wystąpienie o nadpłatę uruchamia „postępowanie nadpłatowe”, które teraz może trwać tak naprawdę bez ograniczeń czasowych.

Czego można spodziewać się po zakończeniu pandemii? Czy można spodziewać się kontroli podatkowych i weryfikacji prawidłowości skorzystania z udogodnień podatkowych w trakcie COVID-19?

Tego nikt nie może być pewny. Nie wiemy kiedy skończy się pandemia, nie wiemy jak będą wyglądały finanse publiczne czy kondycja przedsiębiorców. Niemniej, pewnej weryfikacji myślę, że powinniśmy się spodziewać, a przynajmniej powinniśmy założyć, że taka weryfikacja może nastąpić i się do niej odpowiednio przygotować. Jeżeli składamy wnioski o odroczenie terminu zapłaty podatku i powołujemy się w nim na pewne prognozy, symulacje, czy wskazujemy, że Klienci wypowiadają nam umowy, albo renegegują ich warunki to będąc ostrożnym powinniśmy założyć, że organy podatkowe będą chciały to zweryfikować. Zachowajmy zatem wszelkie symulacje, z których wynika spadek przychodów, czy historię rozmów z kontrahentami, w których kontrahenci wnoszą o zmianę warunków kontraktów. Jeżeli korzystamy z rozwiązań, dostępnych dla przedsiębiorców, którzy ponieśli negatywne skutki związane z COVID-19, zbierzmy odpowiednie materiały, które posłużyły nam za podstawę do wyciągnięcia takich właśnie wniosków (tj. że ponieśliśmy negatywne konsekwencje związane z COVID-19). Uważam, że lepiej jest zgromadzić odpowiedni materiał, o który później może poprosić nasz urząd skarbowy zawczasu, niż później w panice zastanawiać się nad tym „co by temu urzędnikowi pokazać”.



IFB INTERNATIONAL
FREIGHTBRIDGE (POLAND) SP. Z O.O.
ul. Postępu 15C lok. 309,
02-676 Warszawa

(22) 726 83 88
info@ifb-poland.pl
www.ifb-poland.pl



NGL Legal
ul. Koszykowa 61B
00-667 Warszawa
+48 22 378 75 75
ngl@ngllegal.com

dr Magdalena Zwolińska
prawo pracy
magdalena.zwolinska@ngllegal.com
+48 605 949 321

Bartosz Sankiewicz
podatki
bartosz.sankiewicz@ngllegal.com
+48502 385 888

Joanna Prusak
pomoc publiczna
joanna.prusak@ngllegal.com
+48 607 888 896

