

Podzielona płatność faktur. Co oznacza dla branży?

data aktualizacji: 2018.07.16



1 lipca do polskiego systemu prawnego został wprowadzony system podzielonej płatności faktur VAT tzw. split payment. - Zmiany w ustawie to ogromne wyzwania dla dealerów samochodów - informuje Związek Dealerów Samochodów.

Zgodnie z prognozami większość firm leasingowych i firm kupujących floty będzie bowiem korzystała z możliwości podzielonej płatności. Należy wprawdzie zauważyć, że Ministerstwo Finansów w opublikowanym niedawno komunikacie stoi na stanowisku, że mechanizm podzielonej płatności może być stosowany tylko za zgodą wystawiającego fakturę, niemniej jednak należy się spodziewać, że w praktyce i tak decyzja należeć będzie do płaćącego. W tej sytuacji tym bardziej też kluczowe stają się odpowiedzi na pytania: czy importerzy samochodów nie będą prowadzić nacisków na dealerów, aby ci nie korzystali z reguły split payment w regulowaniu faktur wystawianych przez importerów oraz czy uda się tak ukształtować modele rozliczeń dealer-importer, aby dealerzy mogli korzystać z modelu split payment. Problem dotyczy przede wszystkim członków tych sieci dealerskich, które rozliczają się za płatności do importera w formie spłaty kredytu. Sposób taki, jak opisuje załączona opinia prawna, będzie stanowił dla dealerów i importerów ogromny problem mogący narazić dealerów na utratę płynności finansowej lub konieczność znacznego zwiększenia wysokości linii kredytowej. Przed mniejszymi problemami staną dealerzy rozliczający się z importerem w formie faktoringu.

Aby pomóc dealerom w rozwiązaniu potencjalnych problemów ZDS zlecił specjalizującej się prawie podatkowym w motoryzacji kancelarii Gekko Taxens opinii prawnej dotyczącej możliwości korzystania przez dealerów z modelu split payment. Ekspertyzy można znaleźć na stronach związku - [TUTAJ](#).

Źródło: