

Rachunkowość

Rachunkowość

Redaktorzy naukowi

Robert Kowalak

Michał Biernacki

Anna Kasperowicz



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2015

Senacka Komisja Wydawnicza

Krzysztof Jajuga – przewodniczący

(Wydział Zarządzania, Informatyki i Finansów),

Andrzej Bąk (Wydział Ekonomii, Zarządzania i Turystyki),

Marek Biernacki (Wydział Zarządzania, Informatyki i Finansów),

Paweł Dittmann (Wydział Nauk Ekonomicznych),

Małgorzata Gableta (Wydział Inżynieryjno-Ekonomiczny),

Elżbieta Kociólek-Balawejder (Wydział Inżynieryjno-Ekonomiczny),

Kazimierz Perechuda (Wydział Zarządzania, Informatyki i Finansów),

Paweł Waniowski, Zbigniew Golarz, Magdalena Warszawa

Recenzent

Waldemar Dotkuś

Redaktor Wydawnictwa

Barbara Majewska

Redaktor techniczny i korektor

Barbara Łopusiewicz

Skład i łamanie

Agata Wiszniowska

Projekt okładki

Beata Dębska

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2015

ISBN 978-83-7695-447-9

Druk i oprawa:

EXPOL, P. Rybiński, J. Dąbek, sp.j.

ul. Brzeska 4, 87-800 Włocławek

Spis treści

Wstęp	7
Sylwia Babiarczyk: Aspekty podatkowe podróży służbowych	9
Mateusz Beć: Cztery perspektywy balanced scorecard drogą do sukcesu firmy	14
Martyna Dłużeń: Amortyzacja środków trwałych używanych sezonowo	20
Małgorzata Daskoczek: Zastosowanie benchmarkingu w przedsiębiorstwach gastronomicznych	26
Roksana Dżumyło: Problematyka zbiegów ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych	31
Agnieszka Gawel: Wybrane metody optymalizacji podatkowej w małych i średnich przedsiębiorstwach	37
Agnieszka Główna: VAT od nabycia i eksploatacji pojazdów samochodowych od 1 kwietnia 2014 r.	42
Agnieszka Guzek: Posiłki i napoje zaliczane do przychodów pracowników	47
Judyta Kaźmierczak: Nadrzędne zasady rachunkowości w aspekcie bilansowym i podatkowym	52
Martyna Koś: Podatkowa księga przychodów i rozchodów jako źródło oceny kondycji finansowej mikroprzedsiębiorstwa XYZ	58
Karolina Kuropka: Wybór formy opodatkowania małego przedsiębiorstwa jako element zarządzania ryzykiem podatkowym	64
Monika Kołodziej: Problematyka predykcji upadłości w kontekście analizy dyskryminacyjnej	70
Monika Mariańska: Rachunek opłacalności wyboru formy opodatkowania dochodu w małych i średnich przedsiębiorstwach	77
Beata Namieł: Rola raportowania wewnętrznego w controllingu przedsiębiorstwa	88
Joanna Ochmann: Dotacje unijne w polskim prawie podatkowym	96
Paulina Pasternak: Koszty logistyki oraz ich wpływ na wynik finansowy ..	102
Natalia Sadowska: Kreatywna księgowość i jej wpływ na sprawozdawczość finansową	106
Dorota Serwińska: Opłaty środowiskowe w prawie bilansowym i podatkowym	111
Marta Stepianiuk: Wycena środków trwałych w prawie bilansowym i podatkowym	118
Paulina Waszak: Kompensata w aspekcie odroczonego podatku dochodowego	126

Summaries

Sylvia Babiarczyk: Tax aspects of business trips.....	13
Mateusz Beć: Four perspectives of balanced scorecard as a way to success...	18
Martyna Dłużeń: Depreciation of fixed assets used seasonally	25
Małgorzata Dosek: The adoption of benchmarking in food factories.....	30
Roksana Dżumyło: Issues of social security and health coincidences.....	36
Agnieszka Gawel: Selected methods of tax optimization for small and medium-sized enterprises	41
Agnieszka Głowska: VAT on the purchase and operation of motor vehicles from 1 April 2014	46
Agnieszka Guzdek: Drinks and meals which are classified as employees' income	50
Judyta Kaźmierczak: Major principles of accountancy in the balance and tax aspect	57
Martyna Koś: Revenue and expense ledger as a basis for evaluation of financial position in microenterprises.....	63
Karolina Kuropka: The choice of form of taxation of small enterprise as part of risk management	69
Monika Kołodziej: Bankruptcy prediction problems in the context of discriminant analysis	76
Monika Mariańska: Profitability calculations of tax form selection in small and medium-sized enterprises.....	87
Beata Namiel: The role of internal reporting in company controlling	95
Joanna Ochmann: EU funding in the Polish tax law.....	101
Paulina Pasternak: Logistics costs and their influence on financial result	105
Natalia Sadowska: Creative accounting and its influence on financial reporting.....	110
Dorota Serwińska: Environmental payments in the balance and tax law.....	116
Marta Stepaniuk: Valuation of fixed assets in the accounting law and the tax law	125
Paulina Waszak: Compensation in the aspect of deferred income tax	129

Wstęp

Książka zawiera zbiór referatów przygotowanych przez studentów na I Konferencję Studencką pt. „Problemy rachunkowości”. Otrzymała się ona 7-8 listopada 2014 roku. Organizatorem spotkania był Instytut Rachunkowości Wydziału Zarządzania, Informatyki i Finansów Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Referaty zostały zaprezentowane w ramach trzech zagadnień. Pierwsza grupa obejmuje artykuły poświęcone tematyce podatków. Dotyczą one zagadnień związanych z prowadzeniem podatkowej księgi przychodów i rozchodów, optymalizacji podatkowej małych i średnich przedsiębiorstw. Do grupy tej wchodzi kwestie związane ze zmianami w opodatkowaniu przedsiębiorstw podatkiem VAT, z rozliczaniem dotacji unijnych w prawie podatkowym. W tym obszarze znalazły się również referaty dotyczące wyboru formy opodatkowania małego przedsiębiorstwa oraz kompensat w aspekcie odroczonego podatku dochodowego. Druga grupa artykułów dotyczy zagadnienia rachunkowości finansowej, obejmującego takie problemy, jak: wycena środków trwałych oraz opłat środowiskowych w prawie bilansowym i podatkowym, nadrzędne zasady rachunkowości oraz amortyzacja środków trwałych używanych sezonowo. W grupie tej znalazł się również tekst związany z kreatywną rachunkowością i jej wpływem na sprawozdawczość finansową. Trzeci obszar badawczy obejmuje zagadnienia rachunkowości zarządczej i controllingu. Rozważania w nim zawarte dotyczyły kosztów logistyki i ich wpływu na wynik finansowy, benchmarkingu w przedsiębiorstwach gastronomicznych. Do tej problematyki nawiązywały również referaty poświęcone raportowaniu wewnętrznemu, zrównoważonej karcie osiągnięć oraz przewidywaniu upadłości przedsiębiorstw.

Jako organizatorzy konferencji jesteśmy przekonani, że przygotowane referaty przyczynią się do zwiększenia wśród studentów zainteresowania publikowaniem artykułów dotyczących rachunkowości. Zaprezentowane teksty są dowodem na to, że studenci mają potencjał naukowy w wielu zagadnieniach, które mogą się stać impulsem do poszukiwań nowych tematów badawczych.

Prodziekan ds. studiów stacjonarnych
dr hab. Robert Kowalak, prof. UE

Streszczenie: Celem pracy jest przedstawienie aspektów podatkowych dla przedsiębiorstwa wynikających z odbycia podróży służbowej pracownika ze szczególnym uwzględnieniem wydatków zaliczanych do kosztów uzyskania przychodu oraz możliwości odliczenia podatku VAT od dokonanych wydatków. Zawarte zostały informacje dotyczące momentu powstania kosztu podatkowego. Przedstawiony materiał jest zgodny ze stanem prawnym na dzień 1 kwietnia 2014 roku. Zastosowana metoda badawcza obejmuje studia literatury oraz analizę aktów prawnych. Zaprezentowany został wpływ kosztów podróży służbowych na całość kosztów ponoszonych w procesie prowadzenia działalności gospodarczej, a także niezbędne elementy do prawidłowego rozliczenia podróży służbowej.

Słowa kluczowe: podróż służbowa, koszt uzyskania przychodu, koszt podatkowy, odliczenie podatku VAT, faktura VAT.

1. Wstęp

W wyniku gwałtownie postępującej globalizacji podróże służbowe stały się nieodłącznym elementem efektywnego prowadzenia działalności gospodarczej. Znaczenie przedsiębiorstwa wzrasta wraz z jego zaistnieniem zarówno na rynku krajowym, jak i na arenie międzynarodowej. Konieczność współpracy z krajowymi i zagranicznymi kontrahentami skutkuje pojawieniem się dodatkowej pozycji w kosztach przedsiębiorstwa z tytułu podróży służbowych. Odsetek wydatków wynikający z podróży jest znaczny w stosunku do ogółu kosztów ponoszonych w trakcie prowadzenia działalności gospodarczej, zatem wymagana jest ich szczegółowa analiza w celu optymalizacji kosztów.

Kluczowym aspektem w kontekście wydatków ponoszonych w trakcie wyjazdu służbowego jest ich rozliczenie po zakończonej podróży. Nie wszystkie wydatki są zaliczane do katalogu kosztów uznawanych podatkowo, stąd konieczność usystematyzowania informacji w celu rzetelnego rozliczenia wyjazdu. Istotą kosztów podatkowych jest możliwość odliczenia wydatków od podatku VAT. Zgodnie z ustawodawstwem niezbędne jest spełnienie określonych wymogów, aby poniesiony koszt mógł obniżyć kwotę podatku należnego.

2. Koszty podróży służbowej jako koszty uzyskania przychodu

Podstawowym celem prowadzenia działalności gospodarczej jest maksymalizacja przychodów. Osiągnięcie tych przychodów wymaga uprzedniego poniesienia kosz-

tów zwanych kosztami uzyskania przychodu. Zgodnie z art. 22 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych definiowane są one jako koszty poniesione w celu osiągnięcia przychodów bądź zachowania lub zabezpieczenia źródeł przychodów¹. Do katalogu kosztów uznawanych podatkowo zalicza się tylko te nakłady pieniężne, które można racjonalnie i gospodarczo uzasadnić. To oznacza, że mają one bezpośredni związek z prowadzoną działalnością gospodarczą. Racjonalne uzasadnienie wydatku nie jest jednak gwarantem uznania go za koszt podatkowy. Każdy wydatek powinien stanowić indywidualny przypadek do rozpatrzenia jako koszt uzyskania przychodu. Kosztu zakwalifikowanego do negatywnego katalogu kosztów podatkowych nie można w żadnym wypadku uznać za koszt uzyskania przychodu.

2.1. Dokumentowanie wydatków z tytułu podróży służbowej a koszty uzyskania przychodu

Wśród kosztów zatrudniania pracowników zaliczanych do kosztów podatkowych znajdują się koszty podróży służbowych. Podstawą zaliczenia ich do kosztów uzyskania przychodu jest ich odpowiednie udokumentowanie. Wiarygodne potwierdzenie podróży służbowej jest niezbędnym elementem w procesie uznawania za koszt uzyskania przychodu. Drugim warunkiem koniecznym, wynikającym z ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz podatku dochodowym od osób prawnych, bez którego nie będzie można zaliczyć poniesionych wydatków do kosztów podatkowych, jest wykazanie związku przyczynowo-skutkowego pomiędzy kosztem a uzyskanym z jego tytułu przychodem.

Jednoznaczne określenie, czy poniesiony wydatek stanowi koszt podatkowy sprawia przedsiębiorstwom wiele trudności. Jednym z dylematów jest koszt mandatu za przekroczenie prędkości przez pracownika w trakcie podróży służbowej. Mimo winy pracownika, do zapłaty mandatu zobowiązany jest pracodawca. Zgodnie ze stanowiskiem naczelnika Podkarpackiego Urzędu Skarbowego koszt ten nie stanowi jednak kosztu uzyskania przychodu, gdyż nie ma on bezpośredniego związku przyczynowego z osiągnięciem przychodu bądź zabezpieczeniem jego źródła². Pozostałe wydatki z tytułu podróży służbowej, takie jak dieta, ryczałt za nocleg czy ryczałt za poruszanie się środkami komunikacji miejskiej, nawet powyżej ustalonych ustawowo limitów, stanowią dla pracodawcy koszt uzyskania przychodu. Wyjątkiem od tej reguły jest zwrot kosztów powyżej ustanowionego limitu za wykorzystywanie prywatnego samochodu pracownika do wykonania polecenia służbowego. W myśl art. 23 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych nie stanowią kosztu uzyskania przychodu wydatki na rzecz pracownika z tytułu używania samochodu będącego jego

¹ Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz.U. z 2012, poz. 361, art. 22, ust. 1.

² Postanowienie Naczelnika Podkarpackiego Urzędu Skarbowego z dnia 18 lipca 2005 r., nr PUS.I/423/37/05.

własnością powyżej ustanowionej stawki za jeden kilometr³. Podstawą do uznania wydatków z tytułu wykorzystania pojazdu pracownika jako kosztów podatkowych jest przedstawienie przez delegowanego ewidencji przebiegu pojazdu, którym odbyła się podróż służbowa. W pozostałych przypadkach kwoty powyżej ustanowionych limitów i jednocześnie pozostające w związku przyczynowo-skutkowym z osiągniętym przychodem stanowią koszt uzyskania przychodu.

2.2. Moment zaliczenia wydatków do kosztów uzyskania przychodu

Przedsiębiorstwa prowadzące księgi rachunkowe zaliczają do kosztów uzyskania przychodu te wydatki, które odnoszą się do przychodów w danym okresie. Za moment zaliczenia wydatków do kosztów podatkowych uważa się dzień zapisu w księdze rachunkowej⁴. Podstawą dokonania zapisu jest faktura bądź rachunek przedłożony przez pracownika po powrocie z podróży służbowej, na podstawie których wydatki zostają rozliczone międzyokresowo. Świadczenia z tytułu podróży służbowej mogą być uznane za koszty uzyskania przychodu dopiero w momencie ich realnej wypłaty. Fakt pojawienia się zobowiązania pracodawcy względem pracownika z tytułu wyjazdu służbowego nie stanowi podstawy do uznania kosztu za koszt podatkowy. Zgodnie z art. 16 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych niewypłacone, niedokonane i niepostawione do dyspozycji pracownikowi wypłaty, świadczenia i inne przysługujące mu należności nie są uznawane za koszty uzyskania przychodu⁵. Pozostawienie pracownikowi kwoty do dyspozycji, czyli wypłata diety i innych świadczeń z tytułu podróży służbowej daje podstawę do ustanowienia kosztu uzyskania przychodu⁶.

3. Prawo do odliczenia podatku VAT

Zgodnie z zasadą wynikającą z ustawy o podatku od towarów i usług przedsiębiorstwo prowadzące działalność gospodarczą i wykonujące czynności opodatkowane ma prawo do odliczenia podatku VAT⁷. Na podstawie tego, jeśli odbycie podróży służbowej pozostaje w bezpośrednim związku z podstawową działalnością podatnika, pracodawca ma prawo do odliczenia podatku VAT od wydatków poniesionych podczas wyjazdu służbowego pracownika.

³ Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych z dnia 26 lipca 1991 r., Dz.U. nr 80, poz. 350, art. 23, ust. 1, pkt 26 lit. a.

⁴ I. Olchowicz, *Rachunkowość podatkowa*, Difin, Warszawa 2011, s. 121.

⁵ Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz.U. z 2011 r., nr 74, poz. 397, art. 16, ust. 1, pkt 57.

⁶ Postanowienie Naczelnika Pierwszego Mazowieckiego Urzędu Skarbowego w Warszawie z dnia 8 sierpnia 2006 r., nr 1471/DPD2/423/90/06/JB.

⁷ Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, Dz.U. z 2010 r., nr 247, poz. 1652, art. 86, ust. 1.

Podstawę odliczenia podatku VAT stanowią te wydatki, które zostały prawidłowo udokumentowane. Pracownik odbywający podróż służbową jest zobowiązany w ciągu 14 dni od daty powrotu dokonać rozliczenia z tytułu wyjazdu. Rozliczenie odbywa się na podstawie polecenia wyjazdu służbowego lub dowodu wewnętrznego, jakim jest rozliczenie podróży służbowej, oraz dołączonych rachunków potwierdzających poniesione wydatki⁸. Dowodem zewnętrznym powszechnie akceptowanym do odliczenia podatku VAT jest faktura. W przypadku podróży służbowej podatnik może odliczyć od podatku VAT zakup paliwa, olejów, płynów oraz usług konserwacji i remontów. Obniżenie kwoty podatku należnego o kwotę podatku naliczonego z tytułu tych zakupów możliwe jest tylko pod warunkiem eksploatacji w czasie wyjazdu służbowego pojazdu będącego środkiem trwałym przedsiębiorstwa. Podróż służbowa prywatnym samochodem pracownika powoduje powstanie zobowiązania pracodawcy do wypłaty pracownikowi ryczałtu zgodnie z obowiązującą stawką za kilometr przebiegu pojazdu, a więc wydatki na zakup paliwa i eksploatację nie mają tu zastosowania. Warto zwrócić uwagę na zapis w ustawie o VAT dotyczący odliczenia podatku z tytułu zakupu paliwa. Od 1 kwietnia 2014 roku możliwość odliczenia 100% wartości zakupu paliwa mają wyłącznie przedsiębiorstwa wykorzystujące pojazd tylko do celów działalności gospodarczej. Przy wykorzystywaniu pojazdu do tzw. działalności mieszanej, czyli również w celach prywatnych, będzie można odliczać 50% wartości podatku dopiero od 1 lipca 2015 roku.

Podróż służbowa wiąże się często z koniecznością poniesienia kosztów, których udokumentowanie fakturą VAT nie jest możliwe. Do kosztów, które nie podlegają ujęciu na fakturze, należą między innymi opłaty za przejazd płatnymi autostradami, bilety komunikacji publicznej czy bilety wstępu. W związku z tym przedsiębiorcy nie mogliby odliczyć od podatku VAT pewnych wydatków, gdyby nie fakt uznania niektórych dowodów na równi z fakturą VAT. Dokumenty te, aby mogły stanowić podstawę do odliczenia podatku, muszą zawierać ustawowo określone informacje, takie jak numer i data wystawienia, imię i nazwisko lub nazwa podatnika, numer identyfikacji podatkowej, rodzaj wykonanej usługi, kwota należności ogółem oraz kwota podatku⁹.

Jak wynika z przepisów podatkowych, od pewnych zdarzeń nie można odliczać podatku VAT. Przez pryzmat bezwzględności charakteru ustawy wydatki na nabycie usług noclegowych oraz gastronomicznych uznawane są za koszty uzyskania przychodu w kwocie brutto, co oznacza brak możliwości odliczenia podatku VAT¹⁰. Nie ma znaczenia w tym przypadku bezpośredni związek między celem podróży służbowej a podstawową działalnością gospodarczą przedsiębiorstwa.

⁸ A. Jackiewicz, D. Małkowska, *Kadry i place 2014 – obowiązki pracodawców, rozliczanie świadczeń pracowniczych, dokumentacja kadrowa, podatkowa i ZUS*, ODDK, Gdańsk 2014, s. 414-415.

⁹ Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 3 grudnia 2013 r. w sprawie wystawiania faktur, Dz.U. z 2013 r., poz. 1485, par. 3, pkt 4.

¹⁰ Ustawa o podatku od towarów i usług z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, Dz.U. z 2004 r., nr 54, poz. 535, art. 88, ust. 1, pkt 4.

4. Zakończenie

Znaczne obciążenia finansowe pracodawców, wynikające z wysokich kosztów ponoszonych z tytułu podróży służbowych, mogą być w pewnym stopniu zredukowane poprzez zaliczanie ich do kosztów uzyskania przychodu. Obniżenie podstawy opodatkowania działa korzystnie na zobowiązanie wobec urzędu skarbowego, obniżając je. Niższy podatek do zapłaty jest wynikiem uznania kosztów za podatkowe. Należy jednak pamiętać, że nie wszystkie koszty związane z podróżami służbowymi stanowią koszty uzyskania przychodu.

Obowiązkiem wynikającym wprost z ustawy jest prowadzenie rzetelnej dokumentacji podróży służbowych. Stanowi to podstawę do prawidłowego rozliczenia wyjazdu, a także ułatwia kontrolę wydatków i prowadzi do optymalizacji kosztów. Prawidłowa dokumentacja jest istotą uznania wydatków za koszty uzyskania przychodu. Jej znaczenie jest tym większe, że podróże służbowe wielokrotnie są uznawane za inwestycje w pozyskanie kontrahentów, a więc ich liczba nie może zostać ograniczona. Jednocześnie pracodawcy powinni dołożyć wszelkich starań, aby ponoszone koszty wyjazdów służbowych były niższe.

Literatura

- Jackiewicz A., Małkowska D., *Kadry i płace 2014 – obowiązki pracodawców, rozliczanie świadczeń pracowniczych, dokumentacja kadrowa, podatkowa i ZUS*, wyd. ODDK, Gdańsk 2014.
- Olchowicz I., *Rachunkowość podatkowa*, Difin, Warszawa 2011.
- Postanowienie Naczelnika Pierwszego Mazowieckiego Urzędu Skarbowego w Warszawie z dnia 8 sierpnia 2006 r., nr 1471/DPD2/423/90/06/JB.
- Postanowienie Naczelnika Podkarpackiego Urzędu Skarbowego z dnia 18 lipca 2005 r., nr PUS.I/423/37/05.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 3 grudnia 2013 r. w sprawie wystawiania faktur, Dz.U. z 2013 r., poz. 1485.
- Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych z dnia 26 lipca 1991 r., Dz.U. nr 80, poz. 350.
- Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, Dz.U. z 2010 r. nr 247, poz. 1652.
- Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, Dz.U. z 2004, nr 54, poz. 535.
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz.U. 2011 r., nr 74, poz. 397.
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz.U. z 2012 r., poz. 361.

TAX ASPECTS OF BUSINESS TRIPS

Summary: The aim of this paper is to present tax aspects of business trips for an enterprise with particular emphasis on tax-deductible expenses and deduction of VAT. The paper contains information on the moment of tax costs formation. The material presented is in accordance with the legal status for 1 April 2014. The applied research method covers the study of literature and the analysis of legal acts. The article presents the impact of business travel expenses on all the costs and necessary elements for the proper settlement of business trip.

Keywords: business trip, tax-deductible expense, tax expense, deduction of VAT, VAT invoice.

Streszczenie: W artykule przedstawiono problematykę efektywnego zarządzania firmą przy wykorzystaniu narzędzia zarządzania strategicznego, jakim jest zrównoważona karta wyników. Wskaźniki finansowe nie są już wystarczającym kryterium pozwalającym firmie osiągnąć sukces na rynku regionalnym czy światowym. Globalizacja i duża zmienność środowiska gospodarczego wymuszają na zarządzających kompleksowe podejście przy tworzeniu celów i strategii firmy. Celem artykułu jest pokazanie, że cztery perspektywy zrównoważonej karty wyników są skuteczną odpowiedzią na wyżej wskazane problemy. W artykule zaprezentowano definicje sukcesu gospodarczego, założenia zrównoważonej karty wyników, w tym cztery perspektywy: finansową, klienta, rozwoju i procesów wewnętrznych oraz wybrane mierniki dla każdej z perspektyw. W opracowaniu zastosowano takie metody badawcze, jak: studia literaturowe, analiza, wnioskowanie.

Słowa kluczowe: sukces gospodarczy, cztery perspektywy zrównoważonej karty wyników.

1. Wstęp

Słownik języka polskiego definiuje sukces jako pomyślny wynik jakiegoś przedsięwzięcia czy osiągnięcie zamierzonego celu [*Słownik języka polskiego*]. Pojęcie sukcesu gospodarczego idealnie pasuje do tej definicji, ponieważ jest niczym innym jak osiągnięciem wcześniej określonego celu – misji firmy, który realizowany jest poprzez obraną strategię. Na początku XX wieku sukces firmy był określany przez uzyskiwanie jak największych zysków w krótkim okresie oraz mierzony dzięki miernikom finansowym. W dobie rewolucji informacyjnej, gdy otoczenie gospodarcze charakteryzuje się większą zmiennością, wzrostem konkurencji oraz potrzeb klienta, samo podejście finansowe już nie wystarcza. Obok krótkoterminowych celów należy wyznaczać kierunek długofalowego rozwoju firmy, łączyć czynniki finansowe z niefinansowymi, wizja firmy musi być zrozumiała zarówno dla samej jednostki gospodarczej, jak i jej otoczenia, sama strategia zaś – całościowa i spójna. Takiego rozwiązania nie znajdzie się wyłącznie w oparciu o mierniki finansowe, należy skorzystać z narzędzia bardziej rozbudowanego, o podejściu tak kompleksowym jak wymagająca jest kreacja holistycznej strategii firmy. Remedium na postawione problemy może okazać się skuteczne wdrożenie stworzonej przez profesora Roberta S. Kaplana oraz Davida P. Nortona zbilansowanej karty wyników w celu nie tylko poszerzenia spektrum mierników, z których zarządzający będą mogli korzystać przy tworzeniu strategii, ale także jako sposób zarządzania samą firmą.

Głównym celem artykułu jest przedstawienie idei strategicznego zarządzania z wykorzystaniem zrównoważonej karty wyników oraz rozpowszechnienie tej metody

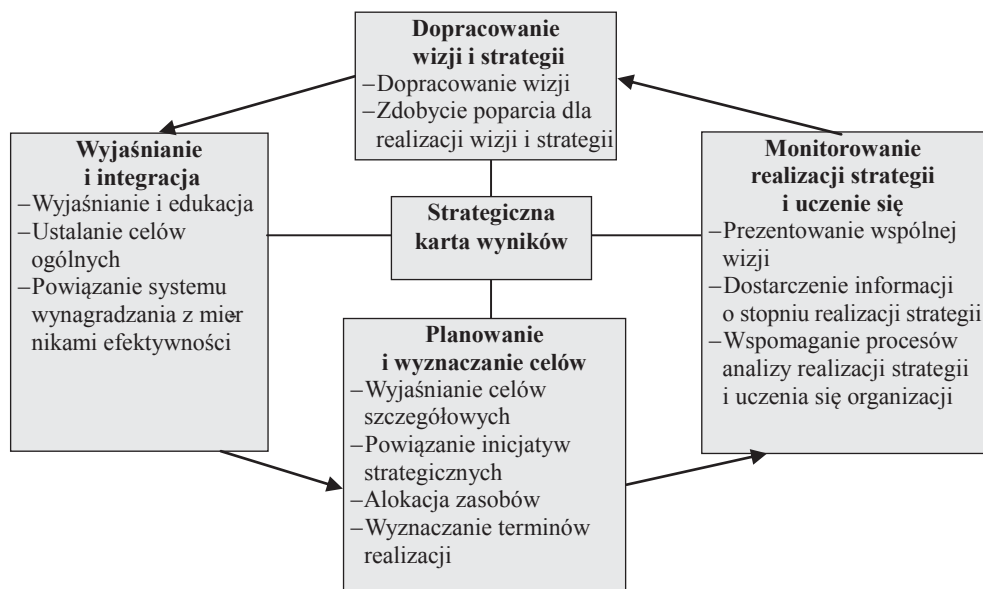
zarządzania jednostką. Na potrzeby artykułu sformułowano tezę, która głosi, iż prawidłowo wdrożona zrównoważona karta wyników pozwoli na bardziej efektywne kierowanie przedsiębiorstwem i poprawę konkurencyjnej pozycji firmy.

Wykorzystane metody badawcze obejmują analizę literatury w zakresie zarządzania jednostką gospodarczą za pomocą strategicznej karty wyników, analizę badań nad skutecznością strategicznej karty wyników w małych i średnich przedsiębiorstwach oraz znajomością tej formy zarządzania.

2. Istota i implementacja strategii firmy w oparciu o cztery perspektywy zbilansowanej karty wyników

Strategia jednostki gospodarczej jest zbiorem działań, które mają na celu doprowadzenie do realizacji podstawowych założeń i wyznawanych wartości firmy, które profesjonalnie nazywa się misją jednostki. Misja powinna definiować przekonania firmy, docelowe rynki oraz kluczowe produkty. Ponadto powinna być inspiracją napędzającą jednostkę jako całość do osiągnięcia postawionych celów. Praktyka wykazuje jednak, iż wizja jednej osoby nie zawsze jest zrozumiała dla wszystkich, stąd też wynika potrzeba zastosowania narzędzi pozwalających na przełożenie wizji na cele zrozumiałe dla całej organizacji. Zrównoważona karta wyników jest więc odpowiedzią na to zapotrzebowanie: „przekłada [ona] misję i strategię na cele i mierniki pogrupowane w czterech różnych perspektywach: finansowej, klienta, procesów wewnętrznych i rozwoju” [Kaplan, Norton 2006, s. 17]. Strategiczna karta wyników korzysta z mierników w celu objaśnienia pracownikom misji i strategii firmy. Dzięki przedstawieniu w sposób przejrzysty i zrozumiały zostają określone oczekiwane wyniki oraz czynniki, które wpływają na ostateczny sukces. Tak przedstawiona strategia pozwala na właściwy podział pracy i energii. Założeniem strategicznej karty wyników jest stworzenie precyzyjnej strategii w sposób zrozumiały dla każdego, dzięki czemu możliwe jest właściwe wykorzystanie zasobów indywidualnych, międzywydziałowych i ogólnofirmowych jednostki gospodarczej oraz skoordynowanie ich do realizacji wspólnego celu.

Współczesna użytkowa forma zrównoważonej karty wyników pozwala na stworzenie przez najwyższe kierownictwo precyzyjnej strategii, która określa cele finansowe (perspektywa finansowa), segmenty rynku, w którym będzie konkurować (perspektywa klienta), kluczowe działania i procesy (perspektywa procesów wewnętrznych) oraz formy i sektory inwestycyjne (perspektywa rozwoju) [Coe, Letza 2014]. W tym celu zostaje ustalona strategia na trzy do pięciu lat, procesy jej wdrażania oraz „kamienie milowe”, których realizacja będzie oceniana na kolejnych, cyklicznych spotkaniach kadry kierowniczej, a sama strategia modyfikowana, jeśli zajdzie taka potrzeba. Schemat metody wdrażania strategicznej karty wyników przedstawia rysunek 1. Zrównoważona karta wyników oferuje jednak dużo więcej niż samo narzędzie planowania strategicznego. Przez wielu uznawana jest za system komunikowania i informowania.



Rys. 1. Strategiczna karta wyników jako metoda wdrożenia strategii

Źródło: [Kaplan, Norton 2006, s. 30].

Stosowanie zrównoważonej karty wyników może pozytywnie wpływać na zwalczanie kreatywnej księgowości poprzez wyjaśnienie doskonałych wyników finansowych przedsiębiorstwa dzięki stosowaniu dobrze opracowanej strategii długofalowej, a nie twórczemu zapisowi księgowemu [Bible, Kerr, Zanini 2006].

Znając już schemat implementowania zrównoważonej karty wyników, należy również zwrócić uwagę na istotę samego narzędzia. Strategiczna karta wyników zbudowana jest z czterech perspektyw: finansowej, klienta, procesów wewnętrznych oraz rozwoju. Każda z perspektyw odpowiada za inny aspekt środowiska gospodarczego i samej jednostki gospodarczej oraz każda jest opisywana przez różne mierniki. Taka budowa może sugerować znaczące skomplikowanie narzędzia strategicznego, w rzeczywistości jest jednak inaczej. Mierniki wykorzystywane w pomiarze realizacji zrównoważonej strategii opisują wyłoniony w trakcie tworzenia strategii jednolity cel.

Perspektywa finansowa zawiera mierniki finansowe, które podsumowują łatwo mierzalne ekonomiczne efekty działalności firmy. Zadaniem tej perspektywy jest pokazać, jak realizacja strategii wpływa na poprawę ekonomicznych wyników firmy. Cele formułowane w tej perspektywie odnoszą się między innymi do zysku operacyjnego, stopy zwrotu z zaangażowanego kapitału, ekonomicznej wartości dodanej oraz wzrostu sprzedaży czy przepływów pieniężnych.

Perspektywa klienta określa klienta docelowego firmy oraz segmenty rynku, w które jednostka gospodarcza ma zamiar się angażować. Odpowiada na pytanie, co musi zrozumieć klient, aby firma osiągnęła obrany cel. Do podstawowych

mierników należą satysfakcja, utrzymanie czy rentowność klientów, ale również ilościowy i wartościowy udział w rynku, w którym przedsiębiorstwo postanowiło konkurować. Działania w tej sferze będą warunkować relacje z klientami, zdolność do utrzymania aktualnych, pozyskanie nowych klientów oraz przewidywanie, a nawet kreację nowych potrzeb. W tej perspektywie, zarządzający ma za zadanie wcielić się w rolę klienta i wywnioskować, co dla niego będzie ważne w relacjach z firmą, przykładowo krótki czas realizacji zamówień, terminowość dostaw czy innowacyjność produktów.

Perspektywa procesów wewnętrznych dzieli się na dwie części. Pierwszą z nich jest doskonalenie procesów zapewniających krótkofalowy przyrost wartości przedsiębiorstwa, który ma za zadanie spełnić oczekiwania akcjonariuszy odnośnie do doskonałych wyników finansowych. Za zyskowność w krótkim okresie odpowiada sprzedaż produktu czy usługi, usprawnienie tego procesu wpłynie na wzrost zysków. Drugą zaś jest kreowanie wartości, która pozwoli na zdobycie nowych i zatrzymanie dotychczasowych klientów obranego segmentu rynku, co zagwarantuje długofalowy przychód z handlu. Realizacja tej funkcji zachodzi poprzez analizę potrzeb klientów czy proces świadczenia usług w nowym segmencie rynku.

Ostatnia z perspektyw odpowiada za rozwój przedsiębiorstwa. W tej części, kadra kierownicza musi postanowić, jakie czynniki będą kluczowe w realizacji strategii jednostki gospodarczej. Na podstawie ustaleń z perspektyw klienta i procesów wewnętrznych, zarządzający musi zdecydować, jakie inwestycje należy przedsięwziąć w celu zapewnienia sukcesu w przyszłości. Wyróżniamy trzy podstawowe segmenty, które warunkują zdolność rozwoju i uczenia się przedsiębiorstwa. Należą do nich: kapitał ludzki, systemy oraz procedury. Co do zasady, trzy poprzednie perspektywy wykazują luki pomiędzy tymi trzema źródłami rozwoju. Dlatego też funkcją perspektywy rozwoju jest umożliwienie współpracy wszystkich trzech segmentów. Mierniki czwartej perspektywy również dzielą się na rodzaje: podstawowe oraz specyficzne. Do podstawowych zaliczamy satysfakcję pracowników, rotację personelu, szkolenia czy umiejętności. Natomiast do specyficznych zaliczamy determinanty przyszłej wartości mierników podstawowych.

Podsumowując, zrównoważona karta wyników przekuwa wizję i strategię przedsiębiorstwa na sprecyzowane cele i mierniki podzielone na cztery perspektywy, łączą realizację postawionych celów oraz procesów, które umożliwią realizację tych celów oraz sukces w perspektywie długofalowej.

3. Zakończenie

Na przestrzeni ponad dwóch dekad zrównoważona karta wyników przeszła ewolucję pozwalającą na jej wdrożenie w niemalże każdy rodzaj prowadzonej działalności [Coe, Letza 2014]. Wykazała się przy tym skutecznością i elastycznością planowania. Pomimo niesionych korzyści, zbilansowana karta wyników nie jest jednak powszechnie wykorzystywana. Powodem może być brak świadomości zarządzających

istnienia zrównoważonej karty wyników, szczególnie gdy zarządzający nie należą do grupy młodej, wykształconej kadry kierowniczej, na co wskazywałyby wstępne badania przeprowadzone w Portugalii [Machado 2013]. Innym wyjaśnieniem takiej sytuacji może być brak umiejętności implementacji założeń tego narzędzia. Jak wynika z badań amerykańskich profesorów, około siedemdziesięciu procent prób wdrożenia zrównoważonej karty wyników kończy się fiaskiem [Prieto, Carvalho 2009]. W pozostałych przypadkach pozytywny efekt został osiągnięty, a rozwiązaniem problemu okazało się zatrudnienie wyspecjalizowanej grupy zadaniowej, której celem była implementacja założeń karty wyników. W obu przypadkach naukowcy wskazywali jednak na potrzebę prowadzenia dalszych badań w obu zakresach, argumentując swoje twierdzenia zbyt małymi grupami badanych przedsiębiorstw. Z analizy piśmiennictwa wynika, iż efektywne wdrożenie zrównoważonej karty wyników przynosi długofalowe korzyści na wielu płaszczyznach działalności gospodarczej, wymaga to jednak dużej dyscypliny i przygotowań. Istotną obserwacją jest większa skuteczność wdrożenia karty wyników w dużych przedsiębiorstwach, jednak może to być związane z większymi wymogami umiejętności najwyższego kierownictwa niż w małych i średnich przedsiębiorstwach. Jak w przypadku uczonych z Portugalii i Stanów Zjednoczonych, również zalecane są badania w celu ustalenia powodu popularyzacji wykorzystywania głównie finansowych mierników oceny działalności w przedsiębiorstwach.

Literatura

- Bible L., Kerr S., Zanini M., *The Balanced Scorecard: Here and Back*, „Management Accounting Quarterly” 2006, vol. 7, no. 4.
- Coe N., Letza S., *Two decades of the balanced scorecard: A review of developments*, „Poznań University of Economics Review” 2014, vol. 14, no. 1.
- Kaplan R.S., Norton D.P., *Strategiczna karta wyników. Jak przełożyć strategię na działanie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- Machado M., *Balanced Scorecard: an empirical study of small and medium enterprises*, „Review Business Magazine” 2013, vol. 9, no. 46.
- Prieto V.C., de Carvalho M.M., *Literature review on balanced scorecard – types of research, difficulties and benefits*, POMS, Orlando 2009.
- Słownik języka polskiego* – sjp.pl/sukces.

FOUR PERSPECTIVES OF BALANCED SCORECARD AS A WAY TO SUCCESS

Summary: The article presents problematic aspects of enterprises management with the use of balanced scorecard. Nowadays leaning on financial ratios exclusively is not enough to succeed in regional nor global market. Globalization and high variability of economic environment demand from managers a much more complex approach at creating goals and business strategies. The article aims at showing

that proper implementation of balanced scorecard can meet above-mentioned demands. This study presents a definition of economical success, four perspectives of balanced scorecard and selected ratios for each perspective. Researching methods which are used are as follow: study of literature, analysis and reasoning.

Keywords: economical success, four perspectives of balanced scorecard.

Streszczenie: W artykule przedstawiono problemy związane z dokonywaniem odpisów amortyzacyjnych od środków trwałych wykorzystywanych sezonowo. Celem głównym było zaprezentowanie specyfiki amortyzacji sezonowej środków trwałych w ujęciu prawnym oraz skutków ich zastosowania. Istnieją dwa podstawowe sposoby ustalenia wysokości miesięcznego odpisu. W pierwszym wysokość miesięcznego odpisu ustala się poprzez podzielenie rocznej kwoty odpisów amortyzacyjnych przez liczbę miesięcy w sezonie. Drugi polega na podzieleniu rocznej kwoty odpisów amortyzacyjnych przez 12 miesięcy. W obu przypadkach odpisy powiększają koszty tylko w miesiącach sezonu. W niniejszym opracowaniu wymienione metody zostały pokazane na konkretnych przykładach. Nic nie stoi na przeszkodzie, aby podatnik wybrał jeden z dwóch przedstawionych sposobów.

Słowa kluczowe: środki trwałe, amortyzacja, sezonowość.

1. Wstęp

Każde przedsiębiorstwo, które chce prowadzić działalność, musi dysponować określonego rodzaju majątkiem. Jeden z ważniejszych jego składników to majątek trwały, czyli środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne należące do aktywów danej jednostki. Stanowią one elementy majątku, które spowodują w przyszłości wpływ do jednostki korzyści ekonomicznych (np. przychody ze sprzedaży wyrobów gotowych wytworzonych przez maszyny). Środki trwałe zazwyczaj są wykorzystywane długofalowo w celu sprawnego funkcjonowania jednostki i osiągnięcia przez nią zamierzonych efektów. Ich podstawowe cechy to:

- kompletność,
- zdolność do użytku,
- przeznaczenie na potrzeby jednostki,
- przewidywany czas użytkowania dłuższy niż 1 rok,
- stosunkowo wysoka cena jednostkowa,
- podleganie zużyciu fizycznemu (wskutek eksploatacji) oraz ekonomicznemu (wskutek postępu technologicznego).

Często zdarza się tak, że przedsiębiorcy prowadzą swoją działalność tylko przez część roku podatkowego. Do sezonowych działalności można zaliczyć np. letnią sprzedaż lodów przy nadmorskim deptaku lub odśnieżanie podwojek i dachów. Przy wielu z nich używane są środki trwałe, jak np. odśnieżarki, zamrażarki, samochody itp. Biorąc pod uwagę to, iż nie są one używane przez cały rok, nasuwa się pytanie: jak powinien być amortyzowany sprzęt przy tak specyficznej działalności.

Celem artykułu jest zaprezentowanie i rozważenie zasadności regulacji prawnych związanych z wysokością odpisów amortyzacyjnych w odniesieniu do środków trwałych wykorzystywanych sezonowo. Przyjęte metody badawcze to studia literaturowe, analiza aktów prawnych, wnioskowanie, porównywanie.

2. Amortyzacja środków trwałych

Warto pamiętać, że amortyzacja stanowi niezwykle istotny element funkcjonowania każdego przedsiębiorstwa, niezależnie od jego rozmiarów, wielkości obrotów, zysku. Pozwala kontrolować, jak zmniejsza się wartość środków trwałych w pewnym okresie na skutek starzenia lub zużywania się. Dokonywanie odpisów amortyzacyjnych jest niezbędne do prawidłowego działania przedsiębiorstwa. Amortyzacja stanowi prawny wyraz zużycia obiektów majątkowych, których wartości nabycia nie zalicza się do kosztów uzyskania przychodów. Jej funkcja to rozłożenie w czasie kosztu poniesionego przez podatnika na okres dłuższy niż rok podatkowy. Zgodnie z wyrokiem NSA z 24.09.1997 r. (Sa/Sz. 1835/96): „Warunkiem amortyzacji środka trwałego jako kosztu uzyskania przychodu jest istnienie związku przyczynowo-skutkowego tego rodzaju, że uzyskanie przez podatnika przychodu nastąpiło w wyniku gospodarczego wykorzystania danego środka trwałego”.

Doradca podatkowy Tomasz Krywan uważa, że „wprowadzenie środka trwałego lub wartości niematerialnej lub prawnej do ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych zobowiązuje podatników do rozpoczęcia naliczania odpisów amortyzacyjnych począwszy od kolejnego miesiąca (podatnicy nie mają natomiast obowiązku zaliczania tych odpisów amortyzacyjnych do kosztów uzyskania przychodów). Jedynym rozwiązaniem dla podatników, którzy chcą opóźnić amortyzację środków trwałych, jest niewprowadzanie ich do ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych”¹. Jak słusznie zauważa Tomasz Krywan, w art. 16h ust. 1 pkt 1 ustawodawca użył zwrotu „dokonuje się”, a nie „można dokonywać”.

Biorąc powyższe pod uwagę, trzeba przyznać, że dokonywanie odpisów amortyzacyjnych jest obligatoryjne, jeżeli środek trwały został wprowadzony do ewidencji, ponadto stanowi on własność lub współwłasność podatnika oraz mógł zostać nabyty lub wytworzony we własnym zakresie.

Dzięki odpisom powinna zostać odtworzona ta część wartości majątku trwałego, która została utracona na skutek zużycia.

¹ <http://www.podatki.abc.com.pl/czytaj/-/artykul/czy-mozna-nie-amortyzowac-srodka-trwalego-wprowadzonego-do-ewidencji>.

3. Okres wykorzystania środka trwałego a wysokość miesięcznych odpisów amortyzacyjnych

Analizując treść aktów prawnych, należy zauważyć, że podatnicy mają możliwość wyboru sposobu dokonywania odpisów amortyzacyjnych od środków trwałych używanych sezonowo, zakupionych od 1 stycznia 2000 r.

Zgodnie z postanowieniami art. 16h ust. 1 pkt 3 PDOPrU odpisów amortyzacyjnych od używanych sezonowo środków trwałych dokonuje się tylko w okresie ich wykorzystania. Oznacza to, że w miesiącach, w których działalność sezonowa nie jest wykonywana, środek trwały nie podlega amortyzacji [Styczyński 2012, s. 75]. Na mocy ww. regulacji prawnej wysokość miesięcznego odpisu ustala się poprzez podzielenie rocznej kwoty odpisów amortyzacyjnych przez liczbę miesięcy w sezonie.

Art. 22h ust. 1 pkt 3 PDOFizU oprócz powyższej metody dopuszcza także drugą inną, polegającą na podzieleniu rocznej kwoty odpisów amortyzacyjnych przez 12 miesięcy w roku. W obu przypadkach odpisy powiększają koszty tylko w miesiącach sezonu.

Warto zaznaczyć, że mimo istnienia dwóch metod podstawa ustalenia miesięcznego odpisu jest niezmiennie ta sama, roczna kwota amortyzacji, która wynika z zastosowania do wartości początkowej danego składnika majątku stawki amortyzacyjnej określonej w wykazie stawek amortyzacyjnych. Biorąc pod uwagę metody amortyzacji środków trwałych używanych sezonowo, dopuszczalne jest ich amortyzowanie zarówno na zasadach liniowych, jak i degresyjnych. Jednakże muszą być spełnione ogólne wymogi PDOPrU oraz PDOFizU pozwalające na ich zastosowanie².

Lepsze zrozumienie ww. metod amortyzacji umożliwią poniższe przykłady. Niewątpliwie działalność sezonowa charakteryzuje branżę turystyczną, wypoczynkową oraz inne z nimi związane.

Przykład 1 – metoda pierwsza

Jednostka nabyła autokary turystyczne o wartości początkowej 300 000 zł. Są one używane jedynie w sezonie wiosenno-letnim, od kwietnia do sierpnia, czyli przez 6 miesięcy w roku. Według regulacji prawnych podatnik może dokonywać odpisów amortyzacyjnych tylko w tym okresie. Kwotę miesięcznego odpisu amortyzacyjnego ustala się w następujący sposób:

Stawka amortyzacyjna wynikająca z wykazu stawek amortyzacyjnych (rodzaj 744 KŚT) – 20%.

Kwota rocznego odpisu amortyzacyjnego: $300\,000\text{ zł} \cdot 20\% = 60\,000\text{ zł}$.

Kwota miesięcznego odpisu amortyzacyjnego: $60\,000\text{ zł} : 5\text{ miesięcy} = 12\,000\text{ zł}$.

Czas amortyzowania autokarów:

² Np. zgodnie z regulacją art. 16k ust. 1 PDOPrU oraz art. 22k ust. 1 PDOFizU nie jest dopuszczalna degresywna amortyzacja samochodu osobowego.

$$\frac{300\,000 \text{ zł (wartość początkowa)}}{60\,000 \text{ zł (roczny odpis amortyzacyjny)}} = 5 \text{ lat}$$

Przykład 2 – metoda druga

Założmy, że te same autokary są amortyzowane drugą z metod amortyzacji sezonowej. Wtedy kwota miesięcznego odpisu amortyzacyjnego będzie wynosiła: 60 000 zł: 12 miesięcy = 5000 zł.

Czas amortyzowania autokarów:

$$\frac{300\,000 \text{ zł (wartość początkowa)}}{5 \text{ miesięcy} \times 5000 \text{ zł (roczny odpis amortyzacyjny)}} = 12 \text{ lat.}$$

Analizując powyższe przykłady, należy zauważyć, że przy zastosowaniu pierwszej metody kwota odpisu miesięcznego będzie wyższa niż gdyby środek trwały był wykorzystywany przez cały rok podatkowy. W konsekwencji znacząco skraca się czas amortyzowania autokarów, który wynosi 5 lat zamiast 12 lat.

Przy zastosowaniu drugiej metody kwota miesięcznego odpisu amortyzacyjnego będzie taka sama jak w przypadku tego samego środka trwałego używanego całorocznie. Skutkuje to wydłużeniem okresu amortyzacji. Odpisy są niskie i rozkładają się na większą liczbę lat. Metoda ta została potwierdzona przez organy podatkowe. Tytułem przykładu można wskazać pismo Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie Nr IPPB 1/415-1188/08-02/EC z dn. 16.12.2008 r.

W praktyce najczęściej wybierane jest rozwiązanie pierwsze. Argumentem za tym wyborem jest fakt, że dzielenie przez liczbę miesięcy w sezonie jest opcją korzystniejszą dla podatnika³. Można tę rację uzasadnić choćby wyższą kwotą miesięcznych odpisów, przez co rosną koszty uzyskania przychodu, które jednocześnie zmniejszają podstawę opodatkowania. Powołując się raz jeszcze na powyższe przykłady, można zauważyć, że po pierwszym roku użytkowania środka trwałego:

- w wariantcie pierwszym: odpisy wyniosą: $5 \cdot 12\,000 \text{ zł} = 60\,000 \text{ zł}$;
- w wariantcie drugim w koszty można będzie zaliczyć już tylko: $5 \cdot 5000 \text{ zł} = 25\,000 \text{ zł}$.

Ponadto w tej metodzie wysokość miesięcznego odpisu uwzględnia liczbę miesięcy w sezonie, co czyni ją bardziej wiarygodną. Środki trwałe w miesiącach używania ulegają przyspieszonej amortyzacji, ponieważ wtedy są intensywnie eksploatowane. Suma odpisów niezmiennie jest równa odpisowi rocznemu.

Wydaje się, że pierwsza metoda jest bardziej oczywista i logiczna niż metoda druga, w której wysokość pojedynczego odpisu jest tak niska, jak gdyby środek trwały był wykorzystywany nieprzerwanie przez 12 miesięcy w roku. Okres amortyzowania środka trwałego zostaje sztucznie wydłużony do celów podatkowych.

³ <http://poradnik.wfirma.pl/-amortyzacja-w-dzialalnosci-sezonowej>.

Błędem byłoby stwierdzenie, że środki trwałe nie tracą na wartości w okresie, gdy nie są używane. Podlegają one tzw. zużyciu moralnemu, czyli tracą wartość użytkową w wyniku postępu technicznego. Dlatego też zasadne byłoby wprowadzenie innej stawki amortyzacyjnej dla miesięcy, gdy środek trwały jest w użyciu, i innej dla tych, w których nie jest używany. Nie zostało to uwzględnione w przepisach z uwagi na uproszczenie podatnikom sposobu obliczania kwot odpisów amortyzacyjnych.

W literaturze pojawia się również pogląd, że środki trwałe używane sezonowo mogą być amortyzowane comiesięcznie, równomiernie w całym roku podatkowym [Wieczorek-Fronia, Zubrzycki 2014, s. 415]. Nie jest to jednak uzasadnione, ponieważ jak wiadomo środki trwałe w trakcie użytkowania podlegają większemu zużyciu, zwłaszcza fizycznemu, niż gdy stoją kilka miesięcy nieużywane.

MSR 16 Rzeczowe aktywa trwałe nie wyróżnia w żaden specjalny sposób środków trwałych, które służą działalności prowadzonej sezonowo. Według tej regulacji odpisów amortyzacyjnych dokonuje się przez cały rok, czyli także w miesiącach, gdy środek trwały nie jest używany. Należy jednak pamiętać, że takie postępowanie będzie właściwe jedynie w sytuacji, gdy wartość odpisów została wyliczona na podstawie metody naturalnej⁴. Jest ona związana z żywotnością środka trwałego, który zgodnie ze swoim przeznaczeniem oraz danymi technicznymi jest zdalny do przepracowania określonego czasu, mierzonego w różnych jednostkach, np. kilometrach, roboczogodzinach, czy ilości wytworzonych produktów. Ważne jest to, że powyższa metoda powinna być stosowana w odniesieniu do środków trwałych o charakterze produkcyjnym. Nie jest uzasadnione jej stosowanie do środków trwałych nieprodukcyjnych, np. budynków, wyposażenia biur itp.

Metoda amortyzacji naturalnej to wierne odzwierciedlenie zużycia. Paragraf 55 MSR 16 wskazuje, że „zgodnie z zasadą amortyzacji opartą na faktycznym użytkowaniu koszt amortyzacji może być zerowy, gdy składnik aktywów nie jest w danym momencie wykorzystywany w procesie produkcyjnym”. Wyżej wymieniona metoda jest najbardziej adekwatna do zasady współmierności przychodów i kosztów [Nowak 2011, s. 47].

4. Zakończenie

Problem dokonywania odpisów amortyzacyjnych wydaje się jedną z ważniejszych kwestii w rachunkowości. Podatnicy powinni mieć świadomość, że zgodnie z polskim prawem podatkowym istnieje konieczność zawieszania amortyzacji na czas, kiedy środek trwały nie jest w firmie wykorzystywany. Jeśli działalność jednostki wykazuje sezonowość, wówczas wysokość odpisów amortyzacyjnych może być ustalona na dwa sposoby. Wybór jednego z nich należy do podatnika i leży w jego gestii.

⁴ <http://www.experto24.pl/rachunkowosc/amortyzacja/msr-16-odpisy-amortyzacyjne-od-srodkow-uzywanych-sezonowo.html>.

MSR 16 dopuszcza możliwość całorocznej amortyzacji środków trwałych używanych sezonowo, ale jest to możliwe jedynie w przypadku naturalnej metody amortyzacji.

W artykule zostały poruszone m.in. kwestie związane ze środkami trwałymi i ich amortyzacją. Omówiono metody amortyzacji środków trwałych używanych sezonowo oraz przedstawiono ich skutki oraz zasadność stosowania.

Literatura

- <http://poradnik.wfirma.pl/-amortyzacja-w-dzialalnosci-sezonowej>.
<http://www.podatki.abc.com.pl/czytaj/-/artykul/czy-mozna-nie-amortyzowac-srodka-trwalego-wprowadzonego-do-ewidencji>.<http://www.experto24.pl/rachunkowosc/amortyzacja/msr-16-odpisy-amortyzacyjne-od-srodkow-uzywanych-sezonowo.html>.
Nawrot R., *Amortyzacja podatkowa i bilansowa*, C.H. Beck, Warszawa 2009.
Nowak E., *Rachunek kosztów w jednostkach gospodarczych. Podejście sprawozdawcze i zarządcze*, Expert, Wrocław 2011.
PDOPrU – Ustawa z dn. 15.02.1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych.
PDOFizU – Ustawa z dn. 26.07.1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych.
Styczyński R., *Rozliczanie podatkowe właścicieli firm jednoosobowych*, Unimex, Wrocław 2012.
Wieczorek-Fronia M., Zubrzycki J., *Środki trwałe i wartości niematerialne i prawne*, Unimex, Wrocław 2014.

DEPRECIATION OF FIXED ASSETS USED SEASONALLY

Summary: The article presents the issues involved in making capital allowances of fixed assets used seasonally. The main objective was to present the specifics of depreciation expenses of fixed assets from a legal perspective and the effects of their use. There are two basic ways to determine the amount of monthly allowance. In the first of them, the amount of monthly allowance shall be determined by dividing the annual capital allowance amount by the number of months in a season. Another way is to divide the annual amount of capital allowance for 12 months a year. In both cases, the allowances increase costs only in the months of the season. In this present compilation the above methods have been shown based on specific examples. Nothing precludes a taxpayer from preventing to choose freely between two possible ways.

Keywords: fixed assets, depreciation, seasonality.

Streszczenie: W artykule opisano przykład praktycznego zastosowania strategii benchmarkingu w zakładach gastronomicznych. Przedstawiono też problem wyboru odpowiedniej metody ustalania ceny produktu gastronomicznego oraz wykorzystanie do tego benchmarkingu zewnętrznego. Artykuł zawiera badania ankietowe, opiera się na literaturze oraz własnych opiniach.

Słowa kluczowe: benchmarking, gastronomia, hotelarstwo, turystyka.

1. Wstęp

Zgodnie z literaturą J. Sali *Marketing w gastronomii*, przez wiele lat polski rynek gastronomiczny nie należał do profitowych sektorów gospodarki narodowej. Obecnie, pod wpływem licznych czynników i procesów społeczno-gospodarczych oraz globalizacyjnych, zakres funkcjonalny usług gastronomicznych uległ licznym zmianom. Wraz z rozwojem społeczeństwa, związanym przede wszystkim z polepszaniem się warunków finansowych, pojawiają się różnorodne zmiany w zachowaniach związanych ze spożywaniem żywności. W 2014 roku rynek gastronomiczny należał do dynamiczniej rozwijających się rynków oraz do ważniejszych alternatywnych kanałów sprzedaży i dystrybucji produktów spożywczych. Ponadto wspólnie z rynkiem usług hotelowych zapewnia liczne stanowiska pracy. Zarządzanie przedsiębiorstwem gastronomicznym wymaga profesjonalnej wiedzy menedżerskiej, efektywnych systemów decyzyjnych i kontrolnych. Metodą bardzo często stosowaną w zarządzaniu placówką gastronomiczną jest benchmarking.

W niniejszym artykule zostanie przedstawione praktyczne zastosowanie benchmarkingu w zakładach gastronomicznych. Artykuł pozwala na zapoznanie się z metodami ustalania cen w gastronomii oraz wpływem strategii benchmarkingu przy podejmowaniu decyzji cenowych. Zostaną wyjaśnione podstawowe pojęcia, przedstawione będą wyniki badań ankietowych przeprowadzonych w województwie opolskim, dotyczących funkcjonowania zakładów gastronomicznych. Artykuł opiera się również na literaturze z dziedziny ekonomii oraz gastronomii.

2. Produkt gastronomiczny i metody jego wyceny

Produkt gastronomiczny charakteryzuje się licznymi cechami. Liczebność cech spowodowana jest przede wszystkim zróżnicowaniem standardu poszczególnych

zakładów gastronomicznych. Składa się on między innymi z potraw, które mogą być wytwarzane na miejscu lub towarów wyprodukowanych poza lokalem. Produkt gastronomiczny wymaga ponoszenia wysokich kosztów zmiennych oraz stałych, które mają związek z tak zwanym byciem w gotowości do świadczenia usług [Milewska i in. 2010, s. 147-148]. Poprawna wycena wyżej wspomnianego produktu oraz towarzyszących tej sprzedaży świadczonych usług jest jednym z czynników, które w dużym stopniu wpływają na wysokość przychodów w przedsiębiorstwie gastronomicznym.

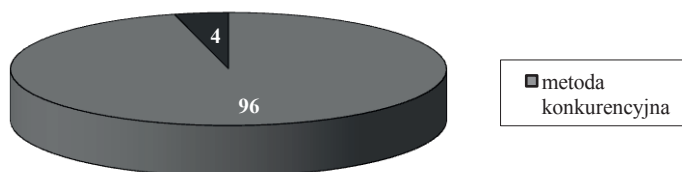
Cena jest jednym z najistotniejszych elementów procesu kupna-sprzedaży oraz odzwierciedleniem wartości produktu. Jest ona niezmiernie podatna na wahania popytu na dany produkt oraz silną konkurencję na rynku gastronomicznym. Celem polityki cenowej jest optymalizacja wielkości sprzedaży oraz wzmocnienie pozycji przedsiębiorstwa na rynku. Dzięki niej możliwe jest pozyskiwanie nowych klientów, kreowanie wizerunku firmy oraz uzyskanie zwrotu z ponoszonych nakładów [Kozłeczka, Osowska 2012, s. 126-128]. Jednym z istotniejszych elementów polityki cenowej jest ustalenie ceny optymalnej oraz stosowanie zasady elastyczności cenowej. Jednym z ważniejszych czynników wpływających na wysokość ceny w przypadku usług gastronomicznych są koszty (powinny określać dolną granicę ceny) oraz popyt. Cena powinna być na tyle wysoka, aby nie tylko pokrywała występujące koszty, ale również przynosiła określoną wielkość zysku dla zainwestowanego kapitału. Zasada elastyczności polega natomiast na różnicowaniu ceny ze względu na rodzaj klientów, rozmiary transakcji oraz oferty promocyjne [Sala 2004, s. 189-190].

Można wyróżnić trzy podstawowe metody ustalania cen:

- kosztową – cena ma na celu pokrycie kosztów (stałych i zmiennych);
- popytową – górna granica ceny wyznaczona jest przez popyt, z kolei dolna przez koszty wytworzenia produktu;
- konkurencyjną – cena odwzoruje politykę cenową firmy konkurencyjnej (benchmarking).

3. Ustalanie cen produktu gastronomicznego w praktyce

Na potrzeby artykułu w lipcu 2014 roku została przeprowadzona ankieta, która miała na celu sprawdzenie, czy w zakładach gastronomicznych stosowane są metody ustalania cen. Jeśli były stosowane takie metody, ankietowani wskazywali, jakie dokładnie metody były zastosowane. Ankieta przeprowadzona została w województwie opolskim, rozmowy prowadzone były z menedżerami 100 wybranych zakładów i placówek gastronomicznych. Okazuje się, iż najczęściej stosowaną metodą jest metoda konkurencyjna (96%). Jedynie kilka zakładów zastosowało metodę kosztową (4%). W żadnym z ankietowanych przedsiębiorstw nie została wskazana metoda popytowa. Powyższe wyniki ankiety zostały zawarte na rys. 1 (badania przeprowadzone przez autorkę artykułu).



Rys. 1. Stosowane metody ustalania cen usług gastronomicznych

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

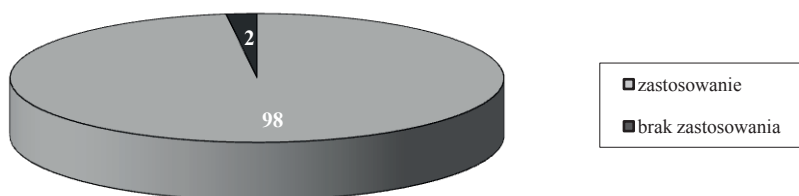
Wyniki te nie powinny być dużym zaskoczeniem. W przypadku działalności w sektorze usług gastronomicznych kształtowanie cen produktów gastronomicznych oparte na metodach kosztowych bywa nieefektywne. Zakłady gastronomiczne funkcjonują pod silnym wpływem czynników popytowych i konkurencji. W opisanej sytuacji osoby zarządzające placówką gastronomiczną decydują się na zastosowanie benchmarkingu jako strategii zarządzania przedsiębiorstwem. R. Kowalak stwierdza, że benchmarking ma zastosowanie w sytuacji, gdy zarząd danego przedsiębiorstwa ocenia, iż nie ma możliwości rozwiązywania problemów we własnym zakresie. Korzystanie z doświadczeń innych pozwala wówczas nie tylko na samo rozwiązanie problemu, ale również na jego realizację po znacznie niższych kosztach. Metoda benchmarkingu polega zatem na uczeniu się najlepszych praktyk od liderów i konkurencji w danej dziedzinie [Kowalak 2009, s. 15].

Przy zastosowaniu kryterium podmiotowego, można wyróżnić trzy rodzaje benchmarkingu: wewnętrzny, zewnętrzny – inaczej zwany konkurencyjnym, oraz funkcjonalny. W przypadku ustalania cen jest stosowany benchmarking konkurencyjny, polegający na przejmowaniu poszczególnych rozwiązań od bezpośredniej konkurencji. Wybór odpowiedniej ceny jest poprzedzony dokonaniem licznych analiz oraz identyfikacji cenowych zachowań konkurentów. Analiza konkurencji może skupiać się jedynie na rynku lokalnym, w którym działa dane przedsiębiorstwo gastronomiczne, bądź możliwe jest porównywanie się do konkurentów działających na rynku krajowym.

J. Sala dokładnie opisuje strategię, którą może przyjąć przedsiębiorstwo gastronomiczne odnośnie do polityki cenowej w stosunku do konkurencji. Wzorując się na konkurencji, może przeprowadzić politykę przewodnictwa cenowego, kształtować cenę na poziomie cen przeciętnych w stosunku do konkurentów (bądź lidera), może również stosować podobne strategie marketingowe. To, jaką strategię przyjmuje dany zakład gastronomiczny, jest zależne od udziału i pozycji rynkowej oraz od jakości oferowanych usług. Najczęściej stosuje się ustalanie cen na podstawie cen konkurentów. Spowodowane jest to prostotą metody oraz istnieniem licznych korzyści. Można kształtować ceny w łatwy i szybki sposób, bez konieczności analizy popytu rynkowego, powielany jest poziom cen, jakich oczekują potencjalni klienci, którzy często, dokonując wyboru oferty, sugerują się wysokością ceny [Sala 2004, s. 197-199].

4. Zakończenie

Benchmarking jest uznawany za jedną z nowocześniejszych metod zarządzania, która jedynie z pozoru wydaje się nieskomplikowanym procesem naśladownictwa. Metoda może okazać się pomocna nie tylko w przypadku podejmowania decyzji cenowych, ale również w przypadku oceny pozycji danego przedsiębiorstwa na lokalnym rynku usług. Każde przedsiębiorstwo działające w sektorze usług gastronomicznych, zanim skorzysta ze strategii benchmarkingu, powinno samodzielnie przygotować skrupulatną analizę i kalkulacje kosztów. Jak już wcześniej wspomniano, cena musi być dobrana w odpowiedniej wysokości, tak aby pokrywała ponoszone koszty oraz przynosiła właścicielowi oczekiwany zysk. Tak uzyskana cena, zgodna z powyższym kryterium, powinna następnie podlegać porównaniu z cenami, jakie są w przedsiębiorstwie konkurencyjnym.



Rys. 2. Stosowanie analizy i kalkulacji kosztów w zakładach gastronomicznych

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Osoby zarządzające placówkami gastronomicznymi, które wzięły udział w przeprowadzanej ankiecie dotyczącej stosowanych metod ustalania cen, również odpowiedziały na pytanie: „Czy stosując metodę konkurencyjną, przeprowadzają również kalkulację kosztów oraz samodzielną kalkulację cenową?”. Wyniki ankiety okazały się niezwykle pozytywne, gdyż wskazują na dużą rozważę oraz ostrożność w zarządzaniu przedsiębiorstwem oraz stosowaniu benchmarkingu. Zgodnie z ankietą aż 98% procent lokali gastronomicznych zadeklarowało, iż prowadzi kalkulację kosztów we własnym przedsiębiorstwie, i to stanowi główny czynnik decyzyjny w kwestii ustalenia odpowiedniej ceny oferowanych produktów i usług. Wyniki ankiety przedstawione są na rys. 2.

Literatura

- Kowalak R., *Benchmarking jako metoda zarządzania wspomagająca controlling*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009.
- Kozłowska B., Osowska K., *Przedsiębiorstwo gastronomiczne*, Difin, Warszawa 2012.
- Milewska M., Prączko A., Stasiak A., *Podstawy gastronomii*, PWE, Warszawa 2010.
- Sala J., *Marketing w gastronomii*, PWE, Warszawa 2004.

THE ADOPTION OF BENCHMARKING IN FOOD FACTORIES

Summary: This article describes the process of practical way of using benchmarking in food factories and shows how benchmarking has influenced the methods of establishing sale prices of gastronomy product. The article is based on questionnaires, literature as well as own research..

Keywords: benchmarking, gastronomy, hotel business, tourism.

Streszczenie: Osoby zatrudnione jednocześnie na podstawie umowy o pracę, umowy-zlecenia bądź umowy o dzieło, a także pracownicy dodatkowo prowadzący własną działalność gospodarczą zawsze borykają się z problemem określenia obowiązku płatności składek społecznych i emerytalnych. W artykule przedstawiono kilka najważniejszych i najczęściej występujących zbiegów ubezpieczeń. Podjęto próbę odpowiedzi na pytanie, czy spełniając określone warunki, można uniknąć podwójnego obowiązku płacenia składek? Czy może obowiązek ich opłacenia występuje zawsze? Analizując przedstawione przykłady, można zauważyć, że w niektórych przypadkach prawo pozwala na uniknięcie płacenia podwójnych składek, jeżeli pracodawca i pracownik będą współpracować na ściśle określonych warunkach.

Słowa kluczowe: zbiegi ubezpieczeń, ubezpieczenie rentowe, ubezpieczenie emerytalne, ubezpieczenie zdrowotne, ubezpieczenie chorobowe.

1. Wstęp

System ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych w Polsce jest dość złożony. Choć w większości przypadków sposób obliczania składek na ubezpieczenia społeczne lub zdrowotne z pozoru wydaje się prosty, to nierzadko pojawiają się związane z tym problemy. Najczęstsze błędy w określaniu wysokości składki występują w momencie, kiedy jedna osoba jest zatrudniona w kilku miejscach (na umowę o pracę lub na umowę-zlecenie, o dzieło) lub też pracując na etacie, dodatkowo prowadzi działalność gospodarczą. Takie przypadki nazywa się „zbiegami tytułów ubezpieczeń” i w sytuacji ich występowania najważniejsze jest ustalenie, które składki muszą być odprowadzane obowiązkowo, a które dobrowolnie przez daną osobę. Warto też zwrócić uwagę na to, czy obowiązek płacenia składek występuje zawsze, czy też odpowiednio dobierając sposób zatrudnienia pracownika, można uniknąć podwójnego oskładkowania? Odpowiedź na to pytanie można znaleźć, analizując dostępne dokumenty i poradniki wydane przez ZUS, a także interpretując ustawy dotyczące tego zakresu. Także bazując na doświadczeniu zdobytym w pracy związanej z rozliczeniami dokumentacji, obserwacji przebiegu poszczególnych sytuacji, a także konsultacji z pracownikami Zakładu Ubezpieczeń Społecznych, można znaleźć rozwiązanie poniżej przedstawionych sytuacji.

2. Podstawowe i najczęściej wstępujące zbiegi ubezpieczeń

Umowa o pracę i umowa-zlecenie z własnym pracodawcą. Jeżeli pracownik zatrudniony na etacie, wykonuje dodatkowo umowę-zlecenie, którą zawarł z własnym

pracodawcą, to z tytułu tej umowy podlega on ubezpieczeniom społecznym na takich samych zasadach jak w przypadku umowy o pracę. Oznacza to, że obowiązkowo będzie musiał opłacać składki na ubezpieczenie emerytalne, rentowe, chorobowe i wypadkowe. Dla takiej osoby podstawę wymiaru składek na ubezpieczenia społeczne będzie stanowił całkowity, łączny przychód uzyskany zarówno z umowy o pracę, jak i umowy-zlecenia. Warte uwagi jest zaznaczenie, że w takim przypadku pracodawca nie musi po raz kolejny zgłaszać zleceniobiorcy do ubezpieczeń. Przychód uzyskany z takiej umowy cywilnoprawnej wykazuje się wraz z przychodem pochodzącym ze stosunku pracy, w imiennym raporcie miesięcznym składanym przez płatnika.

Umowa o pracę i umowa-zlecenie w dwóch różnych firmach. Każde zatrudnienie na podstawie umowy o pracę jest związane z obowiązkowym odprowadzaniem składek na ubezpieczenia społeczne. Jeżeli pracownik jednocześnie pracuje na umowę o pracę w jednym przedsiębiorstwie oraz na umowę-zlecenie w drugim, to obowiązek podlegania ubezpieczeniom społecznym z tytułu umowy cywilnoprawnej zależy od wysokości wynagrodzenia. Można podać dwie sytuacje:

a) wynagrodzenie z tytułu umowy o pracę wynosi nie mniej niż wynagrodzenie minimalne w danym roku (w roku 2014 – 1680 zł brutto)¹ – w takim przypadku z tytułu umowy-zlecenia obowiązkowe jest tylko odprowadzenie składki na ubezpieczenie zdrowotne, natomiast ubezpieczenia społeczne są dobrowolne;

b) wynagrodzenie z tytułu umowy o pracę wynosi mniej niż minimalne – wówczas zarówno składki na ubezpieczenia społeczne, jak i ubezpieczenie zdrowotne są obowiązkowe; jedynie ubezpieczenie chorobowe jest dobrowolne.

Jeżeli osoba zatrudniona na umowę-zlecenie pracuje u innego pracodawcy na etacie w niepełnym wymiarze godzin, ale osiąga minimalne wynagrodzenie, wtedy obowiązkowa jest tylko składka zdrowotna. Warto tutaj zaznaczyć, że w przypadku osoby, która jest studentem i nie ukończyła 26. roku życia, sprawa wygląda nieco inaczej, ponieważ wtedy obowiązek odprowadzania składek dotyczy tylko umowy o pracę. Natomiast umowa-zlecenie jest nieoskładkowana, oznacza to, że pracownik nie podlega obowiązkowemu ubezpieczeniu społecznemu i zdrowotnemu².

Umowa o pracę i umowa o dzieło z własnym pracodawcą. Gdy umowa o dzieło jest zawarta z własnym pracodawcą bądź też pracownik wykonuje ją na rzecz własnego pracodawcy, rodzi to obowiązek ubezpieczeń społecznych z tytułu jej wykonania. Oznacza to, że obowiązkowo podlega on ubezpieczeniu emerytalnemu, rentowemu, wypadkowemu oraz chorobowemu z tytułu umowy o pracę, a przychód wygenerowany na podstawie dodatkowej umowy o dzieło jest traktowany na równi z tym uzyskanym ze stosunku pracy.

Kilka umów o pracę. W przypadku gdy pracownik posiada kilka różnych umów o pracę, podlega on obowiązkowo wszystkim ubezpieczeniom społecznym, a także

¹ <http://www.zus.pl/seminariaprognozy/default.asp?p=1&id=35>.

² Poradnik: Zasady podlegania ubezpieczeniom społecznym i ubezpieczeniu zdrowotnemu, ustalania podstawy wymiaru oraz rozliczania i opłacania składek na te ubezpieczenia oraz na Fundusz Pracy i Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych, ZUS, Warszawa 2013, s. 27.

ubezpieczeniu zdrowotnemu z każdej podpisanej umowy o pracę. Nie ma znaczenia, że umowy są świadczone na rzecz różnych pracodawców ani wielkość osiąganego dochodu.

Kilka umów-zleceń. Jeżeli zleceniobiorca wykonuje dwa, trzy lub więcej zleceń, wtedy obowiązkowe są ubezpieczenia z jednej umowy, która była zawarta jako pierwsza. Jednak na wniosek zleceniobiorcy tytuł ubezpieczenia może zostać zmieniony na inną wybraną przez niego umowę. Przy pozostałych umowach ubezpieczenia społeczne są dobrowolne, a jedynie obowiązkowo trzeba odprowadzać składkę zdrowotną.

Umowa-zlecenie z osobą przebywającą na urlopie macierzyńskim. Osoba przebywająca na zasiłku macierzyńskim, pobierająca ten zasiłek, podlega obowiązkowo ubezpieczeniom emerytalnym i rentowym. Jeżeli pracownik taki wykonuje jednocześnie pracę na podstawie umowy-zlecenia, to z jej tytułu obowiązkowe będzie opłacanie składki zdrowotnej, a dobrowolne składki emerytalnej i rentowej.

Umowa o pracę oraz prowadzenie działalności gospodarczej. W sytuacji, gdy pracownik zatrudniony na podstawie umowy o pracę prowadzi także własną działalność gospodarczą, można wyodrębnić dwie sytuacje:

a) wynagrodzenie, które osiąga pracownik z tytułu umowy o pracę jest wyższe niż obowiązująca minimalna krajowa (w roku 2014 – 1680 zł brutto, bez względu na wysokość etatu) – wtedy jedynymi obowiązkowymi składkami są składki na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne odprowadzane z tytułu umowy o pracę. Składki społeczne z działalności można odprowadzać dobrowolnie, natomiast składka zdrowotna jest obowiązkowa;

b) wynagrodzenie z tytułu umowy o pracę jest niższe niż kwota minimalnego wynagrodzenia – w takim przypadku obowiązkowe jest odprowadzanie składek społecznych i zdrowotnych zarówno z tytułu umowy o pracę, jak i z prowadzonej działalności gospodarczej³.

Umowa-zlecenie i prowadzenie działalności gospodarczej. Przy prowadzeniu działalności gospodarczej i wykonywaniu pracy na podstawie umowy-zlecenia, podobnie jak w przypadku umowy o pracę, można rozważyć dwie sytuacje:

a) gdy umowa-zlecenie była pierwsza i to od niej są odprowadzane składki na ubezpieczenia społeczne, a także:

- wynagrodzenie w tytułu wykonywanej umowy cywilnoprawnej wyniosło co najmniej 60% kwoty prognozowanego przeciętnego wynagrodzenia miesięcznego (w roku 2014 podstawa ta wynosi 2247,60 brutto)⁴ – wówczas obowiązkowe jest odprowadzanie składki tylko na ubezpieczenie zdrowotne z tytułu prowadzonej działalności;
- gdy wynagrodzenie z tytułu wykonywanej umowy-zlecenia wyniosło przynajmniej 30% kwoty minimalnego wynagrodzenia w danym roku (w roku 2014

³ Poradnik: Ubezpieczenia społeczne i ubezpieczenie zdrowotne osób prowadzących pozarolniczą działalność i osób z nimi współpracujących, ZUS, Warszawa 2011, s. 11.

⁴ <http://www.zus.pl/seminariaprognozy/default.asp?p=1&id=35>.

– 504 zł brutto), wtedy obowiązkowe jest odprowadzanie składki tylko na ubezpieczenie zdrowotne z tytułu prowadzonej działalności.

Zauważalne jest, że w takim razie funkcjonują dwa progi wynagrodzenia, które trzeba przekroczyć, aby być zwolnionym z obowiązku płacenia składek społecznych, tj. 60% średniego przeciętnego wynagrodzenia w kraju oraz 30% minimalnego wynagrodzenia w danym roku. Pierwsza dotyczy przedsiębiorców, którzy prowadzą działalność powyżej 2 lat (bądź też utracili prawo do tzw. obniżonego ZUS-u). Druga jest dla przedsiębiorców mających prawo do korzystania z obniżonego ZUS-u, czyli przez pierwsze dwa lata działalności firmy;

b) gdy pierwsza była działalność gospodarcza i od niej odprowadzane są składki na ubezpieczenie społeczne – w takim przypadku składki na ubezpieczenia społeczne odprowadzane z tytułu umowy-zlecenia są dobrowolne. Jedynie składka na ubezpieczenie zdrowotne musi być odprowadzana obowiązkowo, chyba że osoba prowadząca działalność jest studentem poniżej 26. roku życia, wtedy taka umowa będzie wolna od wszelkich ubezpieczeń.

Emerytura/renta i praca na umowę-zlecenie. Jeżeli emeryt bądź rencista podejmie pracę na podstawie umowy-zlecenia, podlega on obowiązkowi odprowadzania składek na takich samych zasadach jak osoba, która wykonuje pracę wyłącznie na podstawie umowy-zlecenia, czyli podlega obowiązkowym ubezpieczeniom społecznym i zdrowotnym. Dobrowolna jest składka chorobowa, a pracodawca jest zwolniony z konieczności odprowadzania składek na FP i FGŚP.

Emerytura/renta i praca o pracę i umowę-zlecenie. Emeryt lub rencista zatrudniony na podstawie umowy o pracę i jednocześnie na umowę-zlecenie z innym przedsiębiorcą, na podstawie umowy o pracę odprowadza wszystkie składki zarówno na ubezpieczenia społeczne, jak i zdrowotne. Natomiast w zakresie umowy-zlecenia ma obowiązek odprowadzać składkę zdrowotną, tymczasem ubezpieczenie emerytalne, rentowe i chorobowe jest dobrowolne.

Emerytura i prowadzenie działalności gospodarczej. Osoba pobierająca emeryturę oraz prowadząca działalność gospodarczą podlega obowiązkowi płacenia składek zdrowotnych z tego tytułu. Emeryt nie podlega obowiązkowemu ubezpieczeniu emerytalnemu, rentowemu i wypadkowemu, ale może opłacać te składki dobrowolnie. Nie może jednak wcale nie płacić składek na ubezpieczenie chorobowe⁵.

Renta i prowadzenie działalności gospodarczej. Rencista, który prowadzi działalność gospodarczą, podlega ubezpieczeniu społecznemu do czasu ustalenia prawa do emerytury. Obowiązkowo również podlega składce na ubezpieczenie zdrowotne.

Urlop wychowawczy, umowa o pracę i prowadzenie działalności gospodarczej. Jeżeli osoba prowadząca działalność gospodarczą przebywa u swojego pracodawcy na urlopie wychowawczym, wtedy z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej podlega obowiązkowo ubezpieczeniom społecznym i ubezpieczeniu zdrowotnemu.

⁵ Poradnik: Ubezpieczenia społeczne i ubezpieczenie zdrowotne osób prowadzących pozarolniczą działalność i osób z nimi współpracujących..., s. 40.

3. Zakończenie

Obowiązek odprowadzania składek społecznych i zdrowotnych może występować lub nie w zależności od sposobu zatrudnienia pracownika. Powyższe rozważania zostały zebrane i przedstawione w tabeli 1.

Tabela 1. Zestawienie zbiegów i obowiązku odprowadzania składek

Lp.	Zbiegi ubezpieczeń	Ubezpieczenia społeczne	Ubezpieczenie zdrowotne
1	Umowa o pracę i umowa-zlecenie z własnym pracodawcą	obowiązkowe (wynagrodzenia sumują się)	obowiązkowe (wynagrodzenia sumują się)
2	Umowa o pracę (co najmniej minimalne wynagrodzenie) i umowa-zlecenie w różnych przedsiębiorstwach	nieobowiązkowe (w przypadku umowy-zlecenia)	obowiązkowe (w przypadku obu umów)
3	Umowa o pracę (wynagrodzenie niższe niż minimalnym) i umowa-zlecenie w dwóch różnych przedsiębiorstwach	obowiązkowe (w przypadku obu umów)	obowiązkowe (w przypadku obu umów)
4	Umowa-zlecenie studenta do 26. roku życia	nieobowiązkowe	nieobowiązkowe
5	Umowa o pracę i umowa o dzieło z własnym pracodawcą	obowiązkowe (wynagrodzenia sumuje się)	obowiązkowe (wynagrodzenia sumuje się)
6	Kilka umów o pracę	obowiązkowe (przy każdej umowie)	obowiązkowe (przy każdej umowie)
7	Kilka umów-zleceń	obowiązkowe od pierwszej umowy-zlecenia (kolejne nieobowiązkowe)	obowiązkowe od każdej umowy
8	Umowa-zlecenie z osobą przebywającą na urlopie macierzyńskim	obowiązkowe od umowy o pracę, nieobowiązkowe od umowy-zlecenia	obowiązkowe od każdej umowy
9	Umowa o pracę z minimalnym wynagrodzeniem i działalność gospodarcza	nieobowiązkowe przy działalności gospodarczej	obowiązkowe przy obu umowach
10	Umowa o pracę niższa niż minimalne wynagrodzenie i działalność gospodarcza	obowiązkowe w obu przypadkach	obowiązkowe w obu przypadkach
11	Emeryt i działalność gospodarcza	nieobowiązkowe	obowiązkowe
12	Rencista i działalność gospodarcza	obowiązkowe	obowiązkowe
13	Emeryt/rencista i umowa-zlecenie	nieobowiązkowe – emeryt obowiązkowe – rencista	obowiązkowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.zus.pl/default.asp?p=3&id=117>.

Pracownik może w pewien sposób mieć wpływ na wysokość płaconych składek, ponieważ jeżeli ma możliwość wyboru sposobu zatrudnienia, zawsze może tak wybrać, aby kwota składek była jak najmniejsza.

Literatura

Poradnik: Ubezpieczenia społeczne i zdrowotne osób wykonujących pracę na podstawie umów cywilnoprawnych ZUS, Warszawa 2012.

Poradnik: Ubezpieczenia społeczne i ubezpieczenie zdrowotne osób prowadzących pozarolniczą działalność i osób z nimi współpracujących, ZUS, Warszawa 2011.

Poradnik: Zasady podlegania ubezpieczeniom społecznym i ubezpieczeniu zdrowotnemu, ustalania podstawy wymiaru oraz rozliczania i opłacania składek na te ubezpieczenia oraz na Fundusz Pracy i Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych, ZUS, Warszawa 2013.

Poradnik: Zasady rozliczania składek na ubezpieczenia społeczne i ubezpieczenie zdrowotne osób przebywających na urlopach wychowawczych lub pobierających zasiłek macierzyński, ZUS, Warszawa 2012.

Ustawa z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych, Dz.U. z 2013, poz. 1442. www.zus.pl.

ISSUES OF SOCIAL SECURITY AND HEALTH COINCIDENCES

Summary: Employees employed at the same time under a contract of employment, contract of mandate or specific task contract, as well as additional staff running their own business, always face the problem of determining the payment of social security contributions and pensions. The following article presents several important and the most common insurance coincidences. Analyzing the examples, it appears that in some cases the law allows to avoid paying double premiums if an employer and employee work under strict conditions.

Keywords: contract of employment, part-time work, contract of mandate, specific task contract, social security, health insurance, coincidences.

Streszczenie: Celem artykułu jest przedstawienie zgodnych z prawem metod, dzięki którym przedsiębiorcy mogą obniżyć wysokość obciążających ich podatków. W artykule opisano takie metody, jak: wybór metody amortyzacji, rozliczenie straty podatkowej, ulga na złe długi.

Słowa kluczowe: optymalizacja podatkowa, podatki, amortyzacja, strata podatkowa, ulga na złe długi.

1. Wstęp

Realia rynku zmuszają przedsiębiorców do poszukiwania metod zwiększenia swojej konkurencyjności. Jednym ze sposobów jest redukowanie obciążeń finansowych, co w rezultacie pozwala obniżyć ceny oferowanych produktów i usług lub zwiększyć ich jakość. Podatek natomiast jest publicznoprawnym, nieodpłatnym, przymusowym oraz bezzwrotnym świadczeniem pieniężnym na rzecz Skarbu Państwa, województwa, powiatu lub gminy, wynikającym z art. 6 ustawy Ordynacja podatkowa [Boratyńska 2012, s. 9]. Logiczne zatem wydaje się dążenie przedsiębiorców do obniżenia wielkości podatku do zapłaty. Zabieg ten nazywany jest optymalizacją podatkową i polega on na takim wykorzystaniu swobody, jaką daje podatnikowi ustawodawca, aby efektywnie obniżyć obciążenia fiskalne przedsiębiorcy. Można więc powiedzieć, że celem przedsiębiorstwa jest maksymalizacja zysku po opodatkowaniu [Jamroz, Kudert 2013, s. 28].

W niniejszym opracowaniu zostaną omówione takie metody optymalizowania podatków, jak: wybór metody amortyzacji, możliwość zarządzania rozliczeniem straty podatkowej, ulga na złe długi, ponieważ może z nich korzystać większość przedsiębiorców z sektora MŚP. Do realizacji tematu zastosowane zostały studia literatury przedmiotu oraz wykładni przepisów prawa, a na podstawie ich analizy wyciągnięte zostały wnioski przy zastosowaniu rozumowania indukcyjnego i dedukcyjnego.

2. Amortyzacja

Jednym z podstawowych sposobów regulowania wysokości obciążeń podatkowych, poprzez zmniejszenie dochodu do opodatkowania, jest wybór odpowiedniej metody amortyzacji posiadanych składników majątkowych. Główną rolę tutaj będą odgrywały takie instrumenty, jak:

- zastosowanie metody degressivej;

- dokonywanie jednorazowych odpisów amortyzacyjnych;
- ustalanie indywidualnych stawek amortyzacyjnych;
- podwyższanie lub obniżanie stawek amortyzacyjnych

Wybór metody degresywnej zwiększa płynność finansową przedsiębiorcy na początku korzystania ze składnika majątku, gdyż wówczas podstawa naliczania odpisów amortyzacyjnych jest najwyższa, ulegając zmniejszeniu w kolejnych latach użytkowania aż do momentu osiągnięcia wartości rocznej stopy amortyzacji niższej niż przy zastosowaniu metody liniowej dla danego składnika. Ograniczeniem jest tu niemożność zastosowania tej metody do: budynków i budowli, wartości niematerialnych i prawnych oraz samochodów osobowych [Kozłowska 2011, s. 13].

Kolejną możliwością obniżenia obciążeń fiskalnych poprzez amortyzację jest dokonanie odpisu jednorazowego. Można go zastosować dla: niskocennych składników majątku (do 3500 zł). Z prawa jednorazowej amortyzacji środków trwałych do łącznej kwoty limitu 50 000 euro w roku podatkowym (z wyłączeniem z limitu zamortyzowanych jednorazowo składników majątku do 3500 zł) mogą również korzystać mali podatnicy i przedsiębiorcy rozpoczynający działalność.

Wybór indywidualnych stawek amortyzacyjnych pozwala natomiast rozliczyć koszty podatkowe w czasie krótszym niż miałyby to miejsce przy wykorzystaniu stawek podstawowych. Przywilej ten można zastosować dla używanych lub ulepszonych środków trwałych w przypadku, gdy są one po raz pierwszy ewidencjonowane u danego przedsiębiorcy [Kozłowska 2011, s. 16-17].

Podobny wpływ na optymalizację kosztów podatkowych ma podwyższanie stawek amortyzacyjnych przez zastosowanie współczynników 1,2; 1,4 lub 2,0 w odniesieniu do budynków i budowli używanych w warunkach pogorszonych lub złych oraz do maszyn i urządzeń używanych bardziej intensywnie lub poddanych szybkiemu postępowi technicznemu¹. Istnieje również możliwość obniżenia stawek, co może być pomocne w efektywnym zarządzaniu stratą podatkową.

3. Rozliczenie straty podatkowej

W każdym przedsiębiorstwie, szczególnie na początku jego funkcjonowania, może wystąpić sytuacja, gdy koszty uzyskania przychodu będą wyższe niż same przychody. Wystąpi wówczas strata podatkowa. Ustawodawca daje jednak podatnikowi możliwość rozliczenia takiej straty w kolejnych 5 latach, pod warunkiem nieprzekroczenia w jednym roku wysokości obniżenia dochodu o więcej niż 50% kwoty poniesionej straty. Ze względu na ograniczenie czasowe, z punktu widzenia optymalizacji działalność powinna w ciągu od 2 do 5 lat wykazać dochody, od których będzie można daną stratę podatkową odliczyć. Cel ten można osiągnąć poprzez zwiększenie przychodów lub zmniejszenie kosztów, co przedstawia tabela 1.

¹ Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, tekst jedn. Dz.U. z 2012 r., poz. 361 z późn. zm.

Tabela 1. Metody zwiększenie dochodu w celu rozliczenia straty podatkowej

Dochód dla rozliczenia straty podatkowej	
Zmniejszenie kosztów	Zwiększenie przychodów
• obniżenie stawek amortyzacyjnych • amortyzacja niskocennych środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych na zasadach ogólnych • wypłacenie wynagrodzeń (za ostatni miesiąc roku podatkowego) z tytułu umów cywilnoprawnych na początku kolejnego roku podatkowego • przesunięcie wydatków z końca roku podatkowego na początek kolejnego roku	• wcześniejsze wykazanie przychodu należnego (np. przyspieszenie wystawienia faktury za usługę) • sprzedaż składników majątku • rozszerzenie działalności (np. o najem) • podniesienie cen usług/towarów

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Kozłowska 2011, s. 71-77].

4. Ulga na złe długi

Dość powszechną sytuacją w działalności gospodarczej jest również występowanie nierzetelnych kontrahentów, zalegających z płatnościami za zrealizowane dostawy lub usługi. Według ustawy o podatku od towarów i usług podatnik może skorygować VAT należny oraz podstawę opodatkowania pod warunkiem uprawdopodobnienia nieściągalności danej wierzytelności. Nieściągalność wierzytelności uznaje się natomiast za uprawdopodobnioną po upływie 150 dni od terminu płatności, jeśli nie została w tym czasie uregulowana lub zbyta². Jednak aby skorzystanie z ulgi na złe długi stało się możliwe, muszą zostać spełnione następujące warunki:

- dostawa towarów/świadczenie usług zostało dokonane wobec czynnego podatnika VAT, niebędącego w stanie likwidacji lub upadłości;
- wierzytelności były wcześniej wykazane jako obrót opodatkowany;
- w dniu poprzedzającym dzień złożenia deklaracji korygującej VAT wierzyciel i dłużnik muszą być czynnymi podatnikami VAT, a dłużnik nie może być w trakcie upadłości lub likwidacji;
- nie minęły 2 lata od daty wystawienia faktury dotyczącej danej wierzytelności, licząc od końca roku, w którym została ona wystawiona³.

Wydaje się, że ustawodawca stawia w tej kwestii sporo wymagań, jednak przepisy pozwalające podatnikowi skorzystać z ulgi zostały już znacznie uproszczone w nowelizacji z 2013 roku. Wierzyciel nie ma już obowiązku informowania dłużnika o fakcie skorzystania z ulgi, jak miało to miejsce do końca 2012 roku. Został również o 30

² <http://www.gofin.pl/17,2,62,130312,kiedy-wierzyciel-moze-skorzystac-z-ulgi-na-zle-dlugi.html> (29.09.2014).

³ Ustawa z dnia 11 marca 2004 o podatku od towarów i usług (tekst jedn. Dz.U. z 2011 r., nr 177, poz. 1054 z późn. zm.).

dni skrócony czas oczekiwania na moment, w którym wierzytelność można uznać za nieściągalną. Pozostał obowiązek poinformowania naczelnika odpowiedniego urzędu skarbowego. Utrudnieniem może być tutaj również wymóg wykazania, że dłużnik w przededniu złożenia deklaracji korygującej nie znajduje się w trakcie postępowania upadłościowego lub w trakcie likwidacji.

Okazuje się więc, że procedura prowadząca do skorzystania z ulgi na złe długi wymaga pewnego zaangażowania, ale mimo to cieszy się sporą popularnością wśród przedsiębiorców. Po nowelizacji przepisów korzysta z niej około 2000 firm miesięcznie⁴.

5. Zakończenie

Istotną kwestią w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa jest właściwe zarządzanie przychodami i kosztami. Najważniejsze z ekonomicznego punktu widzenia jest osiągnięcie korzyści, jakimi dla firmy są dochody, jednak równie znaczące wydaje się neutralizowanie wpływu podatków, co można osiągnąć przez zastosowanie zgodnych z prawem metod optymalizowania podatków. Według ministerstwa finansów „żaden przepis prawa podatkowego ani orzecznictwo, ani też doktryna nie zabraniają podatnikowi wyboru takiego rozwiązania zgodnego z prawem i rzeczywistością, które byłoby dla niego – przy podejmowaniu decyzji gospodarczych – bardziej korzystne na gruncie prawa podatkowego”⁵.

Literatura

Boratyńska K., *Opodatkowanie przedsiębiorstw – wybrane zagadnienia*, Wyd. SGGW, Warszawa 2012.
<http://www.forbes.pl/dwa-tysiac-firm-miesiecznie-korzysta-z-ulgi-w-vat-na-zle-dlugi>, artykuły, 154785,1,1.html (8.10.2014).

<http://www.gofin.pl/17,2,62,130312,kiedy-wierzyciel-moze-skorzystac-z-ulgi-na-zle-dlugi.html> (29.09.2014).

<http://orka2.sejm.gov.pl/IZ4.nsf/main/565ED0B9> (7.10.2014).

Jamroży M., Kudert S., *Optymalizacja opodatkowaniu dochodów przedsiębiorców*, Wolters Kluwer Polska SA, Warszawa 2013.

Kozłowska H., *Optymalizacja podatkowa przedsiębiorstwa w dobie kryzysu*, SKwP, Warszawa 2011.

Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz.U. z 2012 r., poz. 361 ze zm.

Ustawa z dnia 11 marca 2004 o podatku od towarów i usług, Dz.U. z 2011 r., nr 177, poz. 1054 ze zm.

⁴ <http://www.forbes.pl/dwa-tysiac-firm-miesiecznie-korzysta-z-ulgi-w-vat-na-zle-dlugi>, artykuły, 154785,1,1.html (8.10.2014).

⁵ <http://orka2.sejm.gov.pl/IZ4.nsf/main/565ED0B9> (7.10.2014).

SELECTED METHODS OF TAX OPTIMIZATION FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

Summary: The aim of this paper is to present legitimate methods which allow taxpayers to reduce the amount of taxes charged to them. The article presents the following methods: the choice method of amortization, settlement of tax loss and bad debts relief.

Keywords: tax optimization, taxes, amortization, tax loss, bad debts relief.

Streszczenie: Celem artykułu jest analiza zmian dotyczących rozliczania podatku VAT od samochodów osobowych oraz związanych z nimi wydatków eksploatacyjnych. W opracowaniu przedstawiono warunki umożliwiające odliczenie podatku po nowelizacji ustawy z dnia 11 marca 2004r. o podatku od towarów i usług, która nastąpiła w dniu 1 kwietnia 2014 r. W szczególności zostały omówione wymagania stawiane podatnikom, których spełnienie umożliwia odliczenie podatku VAT w całości, oraz przypadki, które pozwalają odliczyć 50% wartości podatku VAT. Metodą badawczą przyjętą w artykule jest analiza literatury oraz ustawy o VAT (zwłaszcza art. 86a). Nowelizacja ustawy ogranicza do minimum nieścisłości w zakresie wykorzystywania pojazdów samochodowych przez podatników wyłącznie na cele działalności, stawiając jasne wymogi dotyczące klasyfikacji pojazdu i możliwości odliczania podatku VAT w pełnej bądź częściowej kwocie.

Słowa kluczowe: samochód osobowy, pojazd samochodowy, odliczenie podatku VAT od pojazdów samochodowych osobowych, odliczenie podatku VAT od wydatków eksploatacyjnych, działalność gospodarcza.

*Wyobraźnia bez wiedzy może stworzyć rzeczy piękne.
Wiedza bez wyobraźni najwyżej doskonałe.*

A. Einstein

1. Wstęp

1 kwietnia 2014 r. nastąpiła nowelizacja ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług w zakresie podatku VAT związanego z nabyciem samochodów osobowych oraz środków transportu niebędących samochodami osobowymi o dopuszczalnej masie całkowitej (DMC) nieprzekraczającej 3,5 t. Ograniczenie w odliczaniu dotyczy również podatku VAT od kosztów związanych z naprawą, eksploatacją bądź zakupem części składowych danych pojazdów [Judkowiak, Lebrand, Pomorska 2014, s. 954-955]. Wskazane zmiany zostały uregulowane również w ustawie z dnia 7 lutego 2014 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2014 r., poz. 312). Dodatkowo w ustawie o VAT dodano definicję samochodu osobowego (art. 2, pkt 34), traktującą samochód osobowy jako pojazd samochodowy klasyfikowany według przepisów zawartych w ustawie Prawo o ruchu drogowym. Wprowadzone ograniczenia dotyczą pojazdów silnikowych o dopuszczalnej prędkości przekraczającej 25 km/h, z których można wyróżnić: motocykle, samochody osobowe oraz pojazdy samochodowe DMC do 3,5 t. Jednoznacznie zostało wskazane, że definicja nie dotyczy motorowerów ani ciągników rolniczych [Kuciński 2014, s. 10-11].

Celem artykułu jest wskazanie istotnych kwestii w zakresie zmian wprowadzonych 1 kwietnia 2014 r. w ustawie o podatku od towarów i usług w kontekście podatku VAT od nabycia i eksploatacji samochodów osobowych. Tematyka poruszana w pracy jest szczególnie istotna dla przedsiębiorców ze względu na możliwości użytkowania pojazdów samochodowych na cele działalności gospodarczej oraz mieszane, jak również rozwiązania podatkowe w tym zakresie. Wśród metod badawczych zastosowanych w niniejszym opracowaniu można wyróżnić: studium literaturowe, analiza ustaw oraz wnioskowanie.

2. Odliczenie podatku VAT w pełnym i częściowym zakresie

Prawo do odliczenia podatku naliczonego w pełnym zakresie przysługuje w następujących przypadkach [Judkowiak, Lebrand, Pomorska 2014, s. 957-965]:

- pojazd samochodowy jest wykorzystywany wyłącznie na cele działalności gospodarczej podatnika bądź jego konstrukcja umożliwia przewóz co najmniej 10 osób (łącznie z kierowcą) w przypadku posiadania dokumentów poświadczających takie przeznaczenie i wydanych zgodnie z przepisami o ruchu drogowym;
- zakup, montaż, naprawa i konserwacja towarów w samochodzie osobowym, którego wykorzystywanie jest adekwatne do prowadzonej działalności gospodarczej podatnika (nigdy w celu prywatnym).

Samochód osobowy użytkowany wyłącznie do działalności gospodarczej ma obligatoryjnie prowadzoną ewidencję przebiegu pojazdu, by wykluczyć inne jego użytkowanie. Ponadto konstrukcja pojazdu samochodowego powinna wyeliminować ryzyko użytku prywatnego. Warto podkreślić, że pojazdy przeznaczone do sprzedaży (w przypadku wytworzenia ich przez podatnika), odsprzedaży bądź oddania w użytkowanie (odpłatnie) innym podmiotom na podstawie umów leasingu, najmu itp., gdy wskazane aktywności stanowią przedmiot działalności podatnika, są również traktowane jako występujące w obrębie działalności gospodarczej. Przysługuje od nich prawo odliczenia 100% podatku VAT [Bartosiewicz 2014b, s. 824-825].

Części składowe pojazdów samochodowych, mające zastosowanie tylko i wyłącznie w poszczególnych rodzajach działalności, są również przedmiotem rozważań art. 86a ustawy o VAT. Przykładem takiego sprzętu może być taksometr, który jest montowany w taksówkach. Służy on jedynie działalności taksówkarza, więc użytkowany jest wyłącznie w celach zarobkowych [Judkowiak, Lebrand, Pomorska 2014, s. 964].

W celu odliczenia 100% wartości podatku VAT od nabycia bądź kosztów eksploatacji istnieje konieczność prowadzenia szczegółowej ewidencji przebiegu pojazdu. Obligatoryjnie ewidencja pojazdu informuje o numerze rejestracyjnym pojazdu, dacie rozpoczęcia oraz zakończenia prowadzonej ewidencji, stanie licznika w dniu rozpoczęcia oraz zakończenia ewidencjonowania każdego okresu rozliczeniowego. Ponadto konieczna jest prezentacja w omawianym dokumencie wpisu kierowcy w kolejności numerycznej o: opisie trasy, dacie i celu wyjazdu, liczbie przejechanych kilometrów. Kompletność wpisu wymaga podania danych kierowcy (imię i nazwisko) oraz jego

podpisu, a podatnik musi potwierdzić autentyczność przedstawionych informacji [Kuciński 2014, s. 14-15]. Ewidencja przebiegu wskazanych grup pojazdów jest prowadzona wyłącznie w przypadku odliczania 100% wartości VAT, natomiast w przypadku częściowego odliczania VAT bądź braku prawa do odliczenia podatku naliczonego nie ma konieczności jej posiadania. Niekompletność prowadzonej ewidencji (niepełność zapisów, brak zgodności zapisów licznika przejechanych kilometrów ze stanem rzeczywistym) powoduje niespełnienie warunku odliczenia całości podatku VAT w okresie od daty powstałych uchybień [Judkowiak, Lebrand, Pomorska 2014, s. 957-960].

Prowadząc działalność gospodarczą, na której cele będą wykorzystywane pojazdy samochodowe z pełnym prawem odliczenia podatku naliczonego, podatnik ma obowiązek poinformować właściwego naczelnika urzędu skarbowego o posiadaniu samochodu. Jest to jednoznaczne z wypełnieniem druku VAT-26 w terminie 7 dni od dnia, w którym nastąpił wydatek na cele związane z tym pojazdem (art. 86a, ust. 17 ustawy o VAT). Niezłożenie wskazanej deklaracji bądź jej złożenie z danymi sprzecznymi ze stanem rzeczywistym wiąże się z możliwością odliczania jedynie 50% VAT. W przypadku zmiany przeznaczenia auta (np. chęć wykorzystywania go również do celów prywatnych) podatnik ma obowiązek złożenia aktualizacji wcześniejszej deklaracji w terminie najpóźniej przed dniem dokonania zmiany (art. 86a, ust. 14 ustawy o VAT).

Nowelizacja ustawy o VAT wprowadziła również zmiany w innych obowiązujących aktach prawnych. Szczególną uwagę należy zwrócić na dodanie art. 56a w Kodeksie karnym skarbowym, informującym o konsekwencjach niezłożenia deklaracji, której dotyczy art. 86a, ust. 12 ustawy o podatku od towarów i usług, jak również złożenia jej po ostatecznym terminie bądź podania nieprawdziwych danych. Wskutek wskazanych działań podatnik może zostać ukarany karą grzywny wynoszącą do 720 stawek dziennych. Wszelkie spory w tych kwestiach są rozstrzygane przed sądem, gdyż stanowią przestępstwo skarbowe. Wyrok będzie określał wysokość stawki dziennej oraz ilość stawek, którymi zostanie obciążony podatnik [Kuciński 2014, s. 30].

Do momentu wejścia w życie zmian w ustawie o VAT przedsiębiorca mógł odliczyć całość kwoty podatku naliczonego od zakupu środków do eksploatacji wskazanej grupy pojazdów. Wyjątek stanowiły koszty paliwa, które nie mogły być odliczane w przypadku pojazdów z częściowym odliczeniem [Markowski 2014, s. 155-162]. Od 1 kwietnia 2014 r. podatek VAT od zakupu paliw dla samochodów osobowych może być odliczany w całości do pojazdów, które podatnik zadeklarował w dokumencie VAT-26. Natomiast w przypadku pojazdu wykorzystywanego do celów „mieszanych” do 1 lipca 2015 r. nie będzie możliwości odliczenia nawet 50% podatku VAT od zakupu paliw [Judkowiak, Lebrand, Pomorska 2014, s. 955].

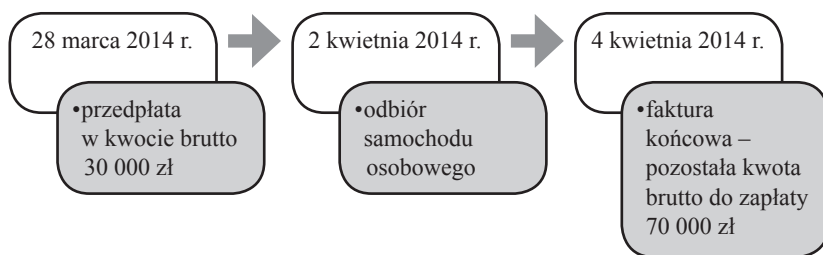
3. Zmiany w VAT od pojazdów samochodowych na przykładach

Przykład 1: Gdy pracownik lub właściciel użyje samochodu osobowego oklejonego reklamą firmy w celu prywatnym (np. wyjazd do supermarketu), będzie to

wyjazd uznawany również za działanie związane z prowadzoną działalnością. Niestety, odliczenie 100% VAT nie będzie możliwe, gdyż użytkowanie auta nie odbywa się wyłącznie na cele działalności, lecz wskazuje na „mieszane” przeznaczenie auta [Bartosiewicz 2014a, s. 62].

Przykład 2: W przypadku, gdy pracownik w danej jednostce gospodarczej pracuje jako kierowca, powraca do domu firmowym autem i je garażuje organy podatkowe mogą zakwestionować przeznaczenie auta do celów służbowych, w przypadku takiego zadeklarowania właściciela firmy. Powrót pracownika do domu, mimo wykazania słuszności celów logistycznych i organizacyjnych (np. obowiązek odstawienia auta w pobliżu miejsca zamieszkania jego użytkownika) może być uznany również za służący osobie zatrudnionej w prywatnym przeznaczeniu. Następstwem takiej interpretacji będzie możliwość odliczenia 50% VAT od kosztów zakupu i eksploatacji samochodu [Bartosiewicz 2014a, s. 84].

Przykład 3: W marcu 2014 r. przedsiębiorstwo dokonało przedpłaty (zaliczki) na samochód osobowy (przeznaczenie: cel „mieszany”) i otrzymało fakturę VAT. Całkowita zapłata i odbiór zostanie dokonana w kwietniu 2014. Zaliczka wyniosła 30 000 zł brutto, w tym podatek VAT 5610 zł. Firma ma prawo do odliczenia podatku w kwocie, której podstawą do obliczenia jest wartość podatku w miesiącu uiszczenia zaliczki, zgodnie z obowiązującymi przepisami w dniu powstania obowiązku podatkowego, czyli w marcu. W takim wypadku podatnik będzie mógł odliczyć 60% wartości podatku (maksymalnie 6000 zł) w deklaracji za marzec bądź kwiecień, bądź też maj, zgodnie z obowiązującymi przepisami (w tym przypadku przedsiębiorstwo odliczy 5610 zł) [Krywan 2014, s. 738-739].



Rys. 1. Rozliczenie transakcji zakupu samochodu osobowego – sytuacja przejściowa – przed i po zmianie przepisów

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Bartosiewicz 2014a, s. 13-15].

Otrzymując fakturę końcową 4 kwietnia 2014 r., podatnik ma możliwość odliczenia pozostałej kwoty podatku VAT w deklaracji za kwiecień do wysokości 50% podatku naliczonego. W tym miesiącu powstaje obowiązek podatkowy sprzedającego co do pozostałej kwoty wynikającej ze sprzedaży samochodu, dlatego kupujący będzie miał możliwość odliczenia podatku. Kwota brutto faktury z kwietnia wyniosła 70 000 zł, VAT – 13 089 zł. Z faktury końcowej przedsiębiorstwo odliczy połowę

wartości podatku VAT, czyli 6545 zł. Przy obliczeniu tej kwoty nie jest istotna kwota odliczona z poprzedniej faktury (5610 zł) ani też nie ma już limitu kwotowego w wysokości 6000 zł [Bartosiewicz 2014a, s. 13-15].

4. Zakończenie

Obowiązujące od 1 kwietnia 2014 r. rozwiązania zawarte w ustawie o VAT w zakresie odliczania podatku VAT związanego z samochodami osobowymi dotyczą nie tylko konstrukcji pojazdu, ale również sposobu jego użytkowania. Nawet potencjalna (a nie faktyczna) możliwość wykorzystania pojazdu samochodowego może być traktowana jako cel „mieszany”. Wprowadzenie wysokich sankcji skarbowych dla podatników decydujących się na pełne odliczenie VAT wraz z uciążliwymi obowiązkami ewidencyjnymi nie są atrakcyjne. Odliczenie w wysokości 50% podatku VAT naliczonego jest wyborem mniej korzystnym finansowo, ale „bezpieczniejszym” pod względem karno-skarbowym.

Literatura

- Bartosiewicz A., *Samochody a VAT i podatki dochodowe*, Wolters Kluwer SA, Warszawa 2014a.
Bartosiewicz A., *VAT*, Lex a Wolters Kluwer business, Warszawa 2014b.
Judkowiak K., Lebrand H., Pomorska J., *VAT 2014: komentarz dla praktyków: z suplementem elektronicznym*, ODDK, Warszawa 2014.
Krywan T., *VAT: komentarz*, Oficyna Wydawnicza Unimex, Wrocław 2014.
Kuciński R., *VAT od 1 kwietnia 2014r.*, Oficyna Prawa Polskiego, Warszawa 2014.
Markowski W., *Abc VAT-u*, Wydawnictwo MARCUS, Łódź 2014.
Ustawa z dnia 10 września 1999 r. Kodeks karny skarbowy, Dz.U. z 1999, nr 83, poz. 930.
Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, Dz.U. z 2004, nr 54, poz. 535.
Ustawa z dnia 7 lutego 2014 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw, Dz.U. z 2014, poz. 312.

VAT ON THE PURCHASE AND OPERATION OF MOTOR VEHICLES FROM 1 APRIL 2014

Summary: The purpose of this article is to present and analyze the changes in the accounting for VAT on cars and related operating expenses. In this paper we have presented the conditions for the deduction of tax after the amendment of the Act of 11 March 2004 on Tax on Goods and Services, which took place on 1 April 2014. In particular, the article discusses requirements for taxpayers, the fulfillment of which allows the deduction of VAT in full and the cases that allow to deduct 50% VAT. The research method adopted in the article is an analysis of the literature and the Law on VAT (especially Art. 86a). Amendments to the Act minimize inaccuracies in the use of motor vehicles by the taxpayer solely for the purposes of business, setting clear requirements for vehicle classification and the possibility of deduction of VAT on the full or partial amount.

Keywords: car, motor vehicle, deduction of VAT on passenger vehicles, deduction of VAT on operating expenses, economic activity.

Streszczenie: Pracodawca zobowiązany jest zapewnić wszystkim swoim pracownikom wodę zdatną do picia lub inne napoje. Jeżeli zatrudnia pracowników w warunkach szczególnie uciążliwych, musi zapewnić im również posiłki i napoje profilaktyczne. Obowiązki te wynikają bezpośrednio z przepisów o bezpieczeństwie i higienie pracy. Jednak nie wszystkie świadczenia w postaci posiłków i napojów wydawane są pracownikom na podstawie powyższych regulacji. Pracodawca może wykazać się własną inicjatywą, ale wtedy nie każde świadczenie podlega zwolnieniu z oskładkowania i opodatkowania. Głównym celem niniejszego artykułu jest odpowiedź na następujące pytanie: kiedy świadczenia w postaci posiłków i napojów stanowią przychód pracownika, a kiedy pracownicy korzystają ze zwolnienia. Stosowane metody badawcze: dedukcja, studia przypadków i aktów prawnych.

Słowa kluczowe: składki społeczne, przychód pracownika, świadczenie pracownicze.

1. Wstęp

Według prawa pracodawca zobowiązany jest zapewnić wszystkim swoim pracownikom wodę pitną lub inne napoje. Ich ilość, rodzaj i temperaturę uzależnia się od panujących warunków atmosferycznych, warunków pracy oraz potrzeb fizjologicznych zatrudnionych. Dotyczy to zarówno pracowników zatrudnionych na stałe lub okresowo i wynika bezpośrednio z § 112 rozporządzenia Ministra Pracy i Polityki Socjalnej w sprawie ogólnych przepisów bezpieczeństwa i higieny pracy. Inaczej wygląda sytuacja osób zatrudnionych w warunkach szczególnie uciążliwych, gdyż obowiązkiem pracodawcy staje się zapewnienie zarówno profilaktycznych napojów, jak i posiłków. Szczegółowe warunki wydawania oraz ich charakter określa Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie profilaktycznych posiłków i napojów. Wszystkie te świadczenia są zwolnione z podatku, a pracodawca ma prawo do zaliczenia ich w koszty podatkowe.

Należy jednak pamiętać, że wyżej wymieniona sytuacja wynika z obowiązku określonego odrębnymi przepisami. Jeżeli pracodawca dobrowolnie zakupuje posiłki, napoje lub artykuły spożywcze, to ich wartość zwykle podlega opodatkowaniu. Dlatego nierzadko do przychodu pracownika trzeba doliczyć kwotę pakietu w wysokości brutto. Celem artykułu jest więc udzielenie odpowiedzi na pytanie, kiedy otrzymane świadczenia korzystają ze zwolnienia, a kiedy podlegają opodatkowaniu i oskładkowaniu. Stosowane przy tym metody badawcze obejmują: dedukcję, studia przypadków i aktów prawnych.

2. Świadczenia stanowiące i niestanowiące przychodu

Zgodnie z definicją [Kopyść (red.) 2014, s. 3] przychodami zarówno do celów ustalania składek ZUS, jak i zaliczki na podatek dochodowy od osób fizycznych są otrzymane lub pozostawione do dyspozycji ubezpieczonego w danym miesiącu kalendarzowym pieniądze i wartości pieniężne oraz wartość otrzymanych świadczeń w naturze oraz świadczeń częściowo odpłatnych.

W rozpatrywanym przypadku mamy do czynienia z darmowymi świadczeniami w postaci posiłków, napojów, a także artykułami spożywczymi takimi, jak opakowania kawy i herbaty, które w gruncie rzeczy nie są napojami. Ich wartość pieniężną ustala się zazwyczaj według cen zakupu. Nie oznacza to jednak, że każdy przychód należy opodatkować. W ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych (dalej: updof), przewidziane są wyłączenia z opodatkowania uzyskiwanych przychodów w ramach zwolnień przedmiotowych. Zwolnienia zawiera w szczególności art. 21 ust. 1 tej ustawy i należą do nich posiłki i napoje zapewnione pracownikom jako świadczenia w ramach obowiązków bhp. Należy pamiętać, że zwolnienia na mocy updof nie świadczą o automatycznym wyłączeniu z podstawy wymiaru składek. W danym przypadku jednak oba wyłączenia się pokrywają (tabela 1).

Tabela 1. Podstawa prawna opodatkowania i oskładkowania świadczeń

Świadczenia pracownicze zwolnione z opodatkowania	Świadczenia pracownicze wyłączone z podstawy wymiaru składek na ubezpieczenie społeczne
Świadczenia rzeczowe i ekwiwalenty za te świadczenia, przysługujące na podstawie przepisów o bezpieczeństwie i higienie pracy, jeżeli zasady ich przyznawania wynikają z odrębnych ustaw lub przepisów wykonawczych wydanych na podstawie tych ustaw (art. 21, ust. 1, pkt 11 updof)	Wartość świadczeń rzeczowych wynikających z przepisów o bezpieczeństwie i higienie pracy oraz ekwiwalenty za te świadczenia wypłacane zgodnie z przepisami wydanymi przez Radę Ministrów lub właściwego ministra, a także ekwiwalenty pieniężne za pranie odzieży roboczej, używanie odzieży i obuwia własnego zamiast roboczego oraz wartość otrzymanych przez pracowników bonów, talonów, kuponów lub innych dowodów uprawniających do otrzymania na ich podstawie napojów bezalkoholowych, posiłków oraz artykułów spożywczych, jeżeli pracodawca, mimo ciążącego na nim obowiązku wynikającego z przepisów o bezpieczeństwie i higienie pracy, nie ma możliwości wydania pracownikom posiłków i napojów bezalkoholowych (§ 2, ust. 1, pkt 6 Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Socjalnej w sprawie szczegółowych zasad ustalania postawy wymiaru składek na ubezpieczenia emerytalne i rentowe; dalej: rozporządzenie składowe).
Otrzymane przez pracownika od pracodawcy bony, talony, kupony lub inne dowody uprawniające do uzyskania na ich podstawie posiłków, artykułów spożywczych lub napojów bezalkoholowych, gdy pracodawca, mimo ciążącego na nim obowiązku wynikającego z przepisów o bezpieczeństwie i higienie pracy, nie ma możliwości ich wydania (art. 21, ust. 1, pkt 11b updof).	

Źródło: opracowanie własne.

Z tabeli 1 jasno wynika, że zwolnieniom, niezależnie od ich wartości pieniężnej, podlegają świadczenia wynikające z przepisów o bezpieczeństwie i higienie pracy. Nie muszą one jednak przyjmować postaci posiłków i napojów wydawanych bezpośrednio w zakładzie, mogą też być wydawane za pośrednictwem placówek gastronomicznych za bony, talony lub kupony. Jest to z pewnością wygodniejsze dla pracodawcy zobowiązanego do wydawania posiłków profilaktycznych zatrudnionym pracownikom, ale nieposiadającego do tego odpowiednich warunków. Jest to właściwie jedyna alternatywa dla wydania posiłku w zakładzie, gdyż przepisy bhp nie dają możliwości zamiany tego świadczenia na ekwiwalent pieniężny. Nawet jeśli zostanie on wypłacony, w całości stanie się przychodem ze stosunku pracy, który podlega opodatkowaniu.

Pracodawca zawsze może wykazać się własną inicjatywą, mimo że nie jest do tego zobowiązany prawem, i wydać pracownikom darmowe posiłki. Takie świadczenie korzysta ze zwolnienia składkowego, jednak zależy ono od wartości przekazanych posiłków – jeżeli nie przekroczy miesięcznie kwoty 190 zł, to nie stanowi podstawy wymiaru składek na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne. Zwolnienie to wynika z § 2 ust. 1 pkt 11 rozporządzenia składkowego.

Kawa, herbata bądź cukier przekazywane w określonych ilościach dla danego pracownika nie mogą podlegać według organów podatkowych zwolnieniom. Wiąże się to z faktem, że pracownik otrzymuje nie gotowe napoje, ale artykuły spożywcze do samodzielnego przygotowania napoju. Z tego właśnie powodu świadczenie, jakim jest przekazana kawa, herbata i cukier, nie może być zwolnione od podatku dochodowego od osób fizycznych, zgodnie z art. 21 ust. 1 pkt 11. Wartość świadczenia jest opodatkowana na takich samych zasadach jak wynagrodzenie za pracę. Jedynym korzystnym dla pracownika wyjściem jest ogólne udostępnienie przez pracodawcę na przykład herbaty bądź kawy. Jeżeli artykułów nie otrzyma konkretny pracownik, nie można przypisać mu odpowiedniej wartości świadczenia. Pracownik nie uzyska więc przychodu z tego tytułu, mimo że nie ma podstaw do zwolnienia świadczenia z podatku dochodowego.

Z punktu widzenia pracodawcy wydatki ponoszone na zakup profilaktycznych posiłków i napojów dla pracowników związane są z prowadzoną działalnością gospodarczą i niewątpliwie służą uzyskaniu, zachowaniu i zabezpieczeniu źródła przychodów. W związku z tym można zaliczyć je do kosztów podatkowych, zgodnie z art. 15 ust. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (dalej: updog) i art. 22 ust. 1 updog. Co więcej wydatki te nie zostały zawarte w katalogu wydatków negatywnych (art. 16, ust. 1 updog i art. 23, ust. 1 updog), dlatego wszelkie wydatki na zakup profilaktycznych posiłków i napojów przeznaczonych dla pracowników można uznać za koszty uzyskania przychodu.

3. Zakończenie

Pracodawca jest odpowiedzialny za ustalenie zasad wydawania posiłków profilaktycznych, stanowisk pracy, na które one przysługują, oraz warunków umożliwiających ich zapewnienie w postaci zastępczej. To wszystko jednak następuje w oparciu o przepi-

sy o bezpieczeństwie i higienie pracy, odrębne ustawy i rozporządzenia. Pracodawca powinien znać dokładnie ich treść i zdawać sobie sprawę, które przekazane pracownikom świadczenia powodują wzrost ich przychodów, a które podlegają zwolnieniom.

Woda pitna lub inne napoje przysługują wszystkim pracownikom. Jeszcze raz warto zaznaczyć, że artykuły spożywcze typu kawa i herbata nie są napojami w rozumieniu przepisów o bhp, odpowiednie zaś przekazanie ich pracownikom świadczy o powstaniu przychodu ze stosunku pracy lub nie.

Nie zawsze świadczenia podlegają jednak zwolnieniom. W takim przypadku ich wartość pieniężną ustala się według cen zakupu. Przychód pracownika zwiększy się wtedy o kwotę przekazanego mu posiłku w wysokości brutto. Wy tłumaczyć można to tym, że gdyby pracownik sam dokonywał jego zakupu, musiałby zapłacić nie cenę netto, lecz brutto.

Literatura

Bony żywnościowe dla pracowników a opodatkowanie, ZUS i koszt pracodawcy, <http://wiedzaifinanse.pl/artykuly.php/101/499,bony,zywnosciowe,dla,pracownikow,a,opodatkowanie,zus,i,koszt,pracodawcy> (30.09.2014).

Napoje i posiłki profilaktyczne wydawane pracownikom, <http://www.sgk.gofin.pl/11,2323,124285,napoje-i-posilki-profilaktyczne-wydawane-pracownikom.html> (30.09.2014).

Jacewicz A., Małkowska D., *Kadry i płace 2014*, ODDK, Gdańsk 2014.

Kopyść A. (red.), *Lista płac w praktyce. Odpowiedzi na najtrudniejsze pytania*, Wydawnictwo C.H.Beck, Warszawa 2014.

Kostrzewa P., *Świadczenia niepieniężne ze stosunku pracy a składki na ZUS*, <http://www.portalfk.pl/nowosci/swiadczenia-niepieniezne-ze-stosunku-pracy-a-skladki-na-zus-185611> (30.09.2014).

Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Socjalnej z dnia 18 grudnia 1998 r. w sprawie szczegółowych zasad ustalania podstawy wymiaru składek na ubezpieczenia emerytalne i rentowe, Dz.U. nr 161, poz. 1106 ze zm.

Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Socjalnej z dnia 26 września 1997 r. w sprawie ogólnych przepisów bezpieczeństwa i higieny pracy, Dz.U. nr 169, poz. 1650 ze zm.

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 28 maja 1996 r. w sprawie profilaktycznych posiłków i napojów, Dz.U. nr 60, poz. 279 ze zm.).

Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz.U. nr 21, poz. 86 ze zm.).

Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks pracy, Dz.U. nr 161, poz. 1106 ze zm.

Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz.U. nr 80, poz. 350 ze zm.

Zapewnienie posiłków pracownikom, http://www.vademecumkadrowego.pl/artikul_narzedziowa,370,0,3779,zapewnienie-posilkow-pracownikom.html (30.09.2014).

DRINKS AND MEALS WHICH ARE CLASSIFIED AS EMPLOYEES' INCOME

Summary: Drinking water or other beverages for employees have to be guaranteed by their employer. Moreover employees should receive special meals and drinks for work in a particularly arduous condition. These obligations arise directly from health and safety standards but every benefit is not based on

the grounds of this regulations. The main purpose of this paper is an attempt to answer the following question: when drinks and meals are to be considered the employee's income and when they should not be taxed (can benefit from the exemption).

Keywords: National Insurance contributions, employee's income, employee's benefit.

Streszczenie: Kondycja budżetu państwa, bieżące warunki ekonomiczne, jak również ich rola i funkcje powodują zróżnicowanie przepisów prawa bilansowego i podatkowego. Nadrzędne zasady rachunkowości, kreowane przez ustawę o rachunkowości, uznawane są za niezienne, uniwersalne oraz obiektywne. Tymczasem zasady prawa fiskalnego mają dużą skłonność do zmienności, która wynika ze sposobu prowadzenia przez państwo polityki skarbowej. Tak częste modyfikacje znajdują swój wyraz w interpretacji nadrzędnych zasad rachunkowości, zwłaszcza tych, dotyczących kosztów, przychodów oraz wyniku z działalności jednostki gospodarczej.

Słowa kluczowe: nadrzędne zasady rachunkowości, prawo bilansowe, prawo podatkowe, koszty uzyskania przychodów, przychody.

1. Wstęp

Podczas prowadzenia działalności gospodarczej dochodzi do konfrontacji dwóch praw: bilansowego i podatkowego. Zadaniem podmiotów jest takie prowadzenie ewidencji, aby była ona zgodna z postanowieniami ustawy o rachunkowości, a jednocześnie umożliwiała określenie kwoty podatku dochodowego, podstawy opodatkowania oraz uzyskanie informacji potrzebnych do kalkulacji odpisów amortyzacyjnych według przepisów fiskalnych. Jednostki gospodarcze są wówczas zobowiązane do takiego rozbudowania planu kont księgowych, analitycznych i pozaksięgowych, żeby odpowiadał on zarówno zasadom prawa bilansowego, jak i podatkowego. Powoduje to konieczność prowadzenia tak zwanej „podwójnej ewidencji księgowej”, która obejmuje zwłaszcza przychody i koszty [Micherda (red.) 2011, s. 12]. Celem artykułu jest prezentacja rozbieżności przepisów prawa w interpretacji następujących zasad rachunkowości: memoriałowej, współmierności przychodów i kosztów oraz ostrożności. W artykule poruszono problematykę oddziaływania prawa bilansowego oraz prawa podatkowego na nadrzędne zasady rachunkowości. Analiza problemu oparta została na studiach literaturowych.

2. Zasada memoriałowa

Jedną z najważniejszych zasad rachunkowości jest zasada memoriałowa, polegająca na tym, że zarówno w księgach, jak i sprawozdaniu finansowym są uwzględniane wszystkie operacje gospodarcze dotyczące danego okresu. W szczególności, niezależnie od momentu wpływu lub wypływu środków pieniężnych, odnosi się do

wszystkich osiągniętych przychodów (np. sprzedaż produktu powoduje powstanie przychodu w momencie wystawienia faktury, a nie w momencie zapłaty przed odbiorcą) oraz wszystkich poniesionych kosztów (np. moment powstania zobowiązania, a nie moment jego uregulowania) [Gierusz 2013, s. 15]. Tymczasem zgodnie z prawem podatkowym stosuje się dwie zasady: memoriałową i kasową, która jako przeciwieństwo memoriałowej, nakazuje ujmowanie przychodów w momencie wpływu środków pieniężnych, natomiast kosztów w momencie ich wypływu. Takie podejście zrównuje koszty z wpływami, a przychody z wpływami, np. odsetki od kredytu ujęte zostaną dopiero w momencie ich opłacenia. W tym miejscu powstaje pytanie, które przychody i koszty należy ewidencjonować zgodnie z zasadą memoriałową, a które z zasadą kasową [Olchowicz 2011, s. 53-54].

W art. 12 ust. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych podano, iż przychodami są w szczególności: otrzymane pieniądze, wartości pieniężne, w tym również różnice kursowe, co oznacza, że przychód powstaje w momencie ich wpływu według zasady kasowej. Jednakże art. 12 ust. 3 stwierdza, że przychodami związanymi z działalnością gospodarczą, uzyskanymi w danym roku podatkowym, są również należne przychody, mimo że jeszcze ich nie otrzymano, po wyeliminowaniu wartości zwróconych towarów, udzielonych bonifikat i skont¹. Oznacza to, iż na zasadach ogólnych przychody są ujmowane według zasady memoriałowej. Natomiast zgodnie z zasadą kasową należy ujmować tylko przychody, które nie pochodzą z podstawowej działalności jednostki, dodatnich różnic kursowych, odsetek od kredytów i pożyczek.

Moment powstania kosztów według prawa podatkowego został zrównany z momentem jego powstania zgodnie z prawem bilansowym. Art. 15 ust. 4e ustawy o podatku dochodowym podkreśla, iż momentem powstania jest moment jego ujęcia w księgach rachunkowych. Zatem, zgodnie z ogólną zasadą, wszystkie koszty należy uznawać zgodnie z zasadą memoriałową. Wyjątkami od tej reguły są ujemne różnice kursowe, koszty odsetek od pożyczek i kredytów itd.

3. Zasada współmierności

Następną z nadrzędnych zasad rachunkowości jest zasada współmierności. Określając wynik finansowy według tej zasady, należy zaliczyć do niego wszystkie przychody, które zostały osiągnięte, oraz koszty, które zostały poniesione w danym okresie i istnieje między nimi związek przedmiotowy z przychodami [Olchowicz 2009, s. 32]. Koszty będą współmierne z przychodami wówczas, gdy zajdzie między nimi współmierność czasowa (powiązane ze sobą koszty oraz przychody dotyczą tego samego okresu) i współmierność przedmiotowa (wspólnym przedmiotem przychodów i kosztów będą sprzedane produkty oraz wszystkie wytworzone w danym przedziale czasowym produkty, które są w tym czasie sprzedane) np. przychód ze sprzedaży wyrobu

¹ Ustawa z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz.U. 1992, nr 21, poz. 86 ze zm., art. 12, ust. 1 i 3.

i koszt jego wytworzenia w danych roku obrachunkowym [Olchowicz 2011, s. 23-25]. Oznacza to, że koszty związane z określonymi przychodami przypisuje się do tego samego okresu sprawozdawczego. Przychody oraz koszty dotyczące innych okresów sprawozdawczych niż bieżący zalicza się odpowiednio do pasywów i aktywów.

Skutkiem tej zasady jest przechowywanie w księgach kosztów i przychodów, które nie dotyczą zadanego okresu, do momentu sporządzania wyniku za rok obrotowy, którego dotyczą [Olchowicz 2009, s. 34]. Są nimi czynne i bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów oraz rozliczenia międzyokresowe przychodów. Czynne rozliczenia kosztów mają zastosowanie wtedy, gdy zostały poniesione koszty dotyczące przyszłych okresów sprawozdawczych [Nowak 2011, s. 211]. Typowym przykładem takich rozliczeń są zapłacone z góry składki ubezpieczeń majątkowych, czynsze i prenumeraty. Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów stosuje się do określania planowanych kosztów, zobowiązań, przypadających na obecny okres sprawozdawczy. Przykładem mogą być dostawy niefakturowane, świadczenia z tytułu zużycia energii elektrycznej oraz czynszów.

Przychody dotyczące przyszłych okresów sprawozdawczych, zaliczane do pasywów obecnego okresu, noszą miano rozliczeń międzyokresowych przychodów. Można do nich przypisać m.in. zobowiązania z tytułu pobranych przedpłat i zaliczek, otrzymane darowizny oraz ujemną wartość firmy [Cebrowska (red.) 2010, s. 409-410]. W związku z tym, że rozliczenia międzyokresowe przychodów oraz kosztów są elementem bilansu, ich wartość nie jest brana pod uwagę przy sporządzaniu rachunku zysków i strat z wyjątkiem przychodów i kosztów okresu objętego sprawozdaniem w bieżącym roku.

Zasada współmierności kosztów i przychodów w prawie fiskalnym wykorzystywana jest do określenia powiązań między przychodami i kosztami przy ustalaniu dochodu. Rzadko zdarza się, aby wynik rachunkowy był równy dochodowi z powodu zaistniałych różnic między przepisami. Naruszona zostaje zasada współmierności, ponieważ prawo podatkowe wskazuje przychody i koszty, które należy wyłączyć przy ustalaniu podatkowego wyniku finansowego. Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych w rozdziale 2 wskazuje, których zdarzeń nie uznaje się za przychody, oraz w art. 16 ust. 1 około 65 pozycji kosztów niestanowiących kosztów uzyskania przychodu [Olchowicz 2011, s. 56-57].

Zatem zgodnie z prawem podatkowym przy obliczaniu wyniku finansowego nie ujmuje się wszystkich przychodów danego okresu i związanych z nimi kosztów. Koszty, które zgodnie z prawem bilansowym będą współmierne z przychodami, prawo podatkowe może uznać za koszty niepodatkowe, zatem współmierność przychodów i kosztów nie zostanie zachowana. Wskutek czego wartości te nie będą brane pod uwagę przy ustalaniu podatkowego wyniku finansowego podmiotu.

4. Zasada ostrożności

Kolejną nadrzędną zasadą rachunkowości, w której dochodzi do zderzenia prawa bilansowego z prawem podatkowym jest zasada ostrożności, nakazująca taki spo-

sób dokonywania wyceny składników aktywów oraz pasywów, aby w sprawozdaniu finansowym został przedstawiony jak najbardziej rzeczywisty obraz podmiotu [Szczypa (red.) 2013, s. 31]. Aby odzwierciedlić rzeczywistą wartość majątku, należy dokonywać jej aktualizacji, jeśli jej wartość w ciągu roku obrotowego uległa zmianie oraz uwzględniać grożące jednostce ryzyko niewypłacalności poprzez tworzenie rezerw na przyszłe zobowiązania [Olchowicz 2009, s. 36].

Zgodnie z prawem bilansowym należy dokonywać aktualizacji wyceny składników majątkowych, przynajmniej raz w roku na moment bilansowy. Jeśli istnieje duże prawdopodobieństwo, że dany składnik majątku nie przyniesie w przyszłości, w całości lub w części, prognozowanych korzyści ekonomicznych, będzie miała miejsce utrata jego wartości. Dokonuje się wtedy aktualizacji wyceny danego składnika, którego wartość, wliczona zostanie w ciężar kosztów, powodując obniżenie wyniku finansowego podmiotu [Olchowicz 2011, s. 60-63].

Takie postępowanie nie jest tożsame z prawem podatkowym, którego art. 16 ust. 1 pkt 26a stanowi, że odpisów aktualizujących nie zalicza się do kosztów uzyskania przychodu². Wynik podatkowy nie zostaje obniżony, ponieważ posiadacz aktywów ponosi ryzyko utraty ich wartości. Przykładem odpisu zaliczanego do kosztów podatkowych jest odpis należności od dłużników postawionych w stan upadłości lub likwidacji [GOFIN 2012].

Co więcej, prawo bilansowe zezwala na tworzenie rezerw na przyszłe zobowiązania: pewne lub o bardzo dużym prawdopodobieństwie ich wystąpienia, których kwotę w wiarygodny sposób można skalkulować. Dotyczy to zwłaszcza strat z operacji gospodarczych z tytułu udzielonych poręczeń i gwarancji. Tworzy się je również na restrukturyzację, jeśli podmiot jest zobligowany do jej przeprowadzenia na podstawie odrębnych przepisów lub zostały zawarte prawomocne umowy. Powstałe rezerwy w zależności od przeznaczenia, zalicza się do pozostałych kosztów operacyjnych, kosztów finansowych lub strat nadzwyczajnych. Te, które są zbędne, powodują zwiększenie pozostałych przychodów operacyjnych, przychodów finansowych albo zysków nadzwyczajnych [Gierusz 2013, s. 388-389]. Zalicza się do nich także rozliczenia międzyokresowe przychodów z tytułu świadczeń: na pracowników, emerytalnych, napraw gwarancyjnych i rękojmi za sprzedane produkty długotrwałego użytku wobec nieznanych osób.

Zgodnie z prawem podatkowym rezerw powstałych zgodnie z uor nie uznaje się za koszty uzyskania przychodu, chyba że przymus ich utworzenia i zaliczenia w ciężar kosztów wywodzi się z innych ustaw [Olchowicz 2011, s. 63]. Biorąc pod uwagę zaistniałe różnice, wynik rachunkowy, ustalony według zasad prawa bilansowego, będzie niższy od podatkowego, określonego przez prawo podatkowe. Zasada ostrożności w tym drugim przypadku zostaje naruszona, ponieważ wykazywany wyższy wynik nie odzwierciedla rzeczywistej sytuacji podmiotu, tylko zawyża jego rentowność.

² Ustawa z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz.U. 1992, nr 21, poz. 86 ze zm., art. 12 ust. 2a pkt 1, ust. 3.

Tabela 1. Różnice w interpretacji nadrzędnych zasad rachunkowości.

Nadrzędne zasady rachunkowości	Prawo bilansowe	Prawo podatkowe
Memoriałowa	ujmowanie kosztów wyłącznie według zasady memoriałowej	ujmowanie kosztów zgodnie z zasadą memoriałową i kasową
Współmierności	zaliczanie wszystkich kosztów do wyniku rachunkowego	podział kosztów na pośrednie, bezpośrednie oraz niestanowiące kosztów uzyskania przychodów
Ostrożności	odpisy aktualizujące oraz rezerwy stanowią część kosztową wyniku	rezerwy oraz odpisy aktualizujące nie stanowią kosztów podatkowych

Źródło: opracowanie własne.

Odmienność przepisów prawa znajduje swoje odzwierciedlenie nie tylko w podstawowych zasadach rachunkowości, ale również w postrzeganiu przychodów, kosztów oraz kalkulacji wyniku finansowego.

5. Zakończenie

Sprzeczność w zasadach prawa bilansowego oraz podatkowego implikuje wiele trudności oraz niedogodności w prowadzeniu ewidencji księgowej. Niezmiernie ważne jest, aby pomimo złożoności i niezgodności przepisów, sprawnie posługiwać się kontami, umożliwiającymi dostarczenie wszystkich potrzebnych oraz wartościowych informacji. Umiejętność poprawnej klasyfikacji oraz podziału kosztów jest jednym z podstawowych zadań kadry księgowej, gdyż umożliwia ona przedstawienie rzetelnego, prawdziwego oraz wiarygodnego obrazu jednostki, który jest podstawą do podejmowania wielu kluczowych dla podmiotu decyzji.

Literatura

- Cebrowska T. (red.), 2010, *Rachunkowość finansowa i podatkowa*, PWN, Warszawa.
- Gierusz B., 2013, *Podręcznik samodzielnej nauki księgowania*, ODDK, Gdańsk.
- GOFIN, 2012, Odpis aktualizujący w kosztach podatkowych, <http://www.gofin.pl/17,1,61,153199,odpis-aktualizujacy-w-kosztach-podatkowych.html> (12.09.2014).
- INFOR, 2011, Koszty uzyskania przychodów bezpośrednie i pośrednie, <http://ksiegowosc.infor.pl/podatki/koszty/abc-kosztow/684994,Koszty-uzyskania-przychodow-bezposrednie-i-posrednie.html> (12.09.2014).
- Micherda B. (red.), 2011, *Prawo bilansowe a prawo podatkowe*, Difin, wyd. 2, Warszawa.
- Nowak E., 2011, *Rachunkowość kurs podstawowy*, PWE, wyd. V, Warszawa..
- Olchowicz I., 2009, *Podstawy rachunkowości*, Difin, tom 1, wyd 7, Warszawa.
- Olchowicz I., 2011, *Rachunkowość podatkowa*, Difin, wyd. 8, Warszawa.
- Szczypa P. (red.), 2013, *Rachunkowość dla ciebie – rachunkowość od podstaw*, CeDeWu, wyd. IV, Warszawa.

MAJOR PRINCIPLES OF ACCOUNTANCY IN THE BALANCE AND TAX ASPECT

Summary: The situation of the country's budget, current economic conditions, as well as their role and function, cause diversity of the balance and tax law's rules. The main principles of accountancy, created by The Accounting Act, are regarded as constant, universal and objective. Meanwhile, the rules of the fiscal law have great tendency to change, which is the result of the way of leading the fiscal policy by the government. These frequent modifications can be reflected in the interpretation of major principles of accountancy, especially these involving costs, revenues and the outcome of entity's activity.

Keywords: major principles of accountancy, balance law, tax law, tax deductible expenses.

Streszczenie: Celem artykułu jest przedstawienie modelu oceny sytuacji finansowej mikroprzedsiębiorstw prowadzących podatkową księgę przychodów i rozchodów (PKPiR). Przeanalizowane zostały proste i możliwe do wykorzystania w mikroprzedsiębiorstwach metody analizy i oceny kondycji finansowej.

Słowa kluczowe: księga przychodów i rozchodów, kondycja przedsiębiorstwa

1. Wstęp

W gospodarce rynkowej grupą, która odgrywa dominującą rolę pod względem wielkości, są małe podmioty gospodarcze, bowiem przedsiębiorstwa mikro, małe oraz średnie stanowią ponad 99% jednostek gospodarczych aktywnie działających na polskim rynku [Skowronek-Mielczarek 2013, s. 7]. Prowadzenie księgowości w takich jednostkach wiąże się ze stosowaniem ewidencji zdarzeń gospodarczych, która uwzględni ich specyfikę. Celem artykułu jest ocena kondycji finansowej mikroprzedsiębiorstwa XYZ, które korzysta z podatkowej księgi przychodów i rozchodów, tym samym ukazanie jakości i pojemności informacji dostarczanych przez PKPiR oraz ewidencji jej towarzyszących. Analiza została uzupełniona o studium przypadku, w którym wykorzystano dane mikroprzedsiębiorstwa produkcyjno-usługowego z Kędzierzyna-Koźła.

2. Organizacyjne aspekty działalności mikroprzedsiębiorstw

Zapisy ustawy o swobodzie działalności gospodarczej klasyfikują jednostki do mikro, małych lub średnich przedsiębiorstw, co prezentuje tabela 1.

Sektor MŚP został zdominowany przez te najmniejsze, mikroprzedsiębiorstwa, bowiem stanowią one aż 95% całej populacji małych i średnich przedsiębiorstw. Podczas gdy średni procentowy udział mikroprzedsiębiorstw na tle całego MŚP w Unii Europejskiej wynosi 91,8% [Lewiatan 2011, s. 2]. Przedsiębiorcy napotykają różne bariery, czasami wręcz niemożliwe do pokonania i wymuszające zakończenie prowadzenia działalności gospodarczej. Istotną barierą związaną z funkcjonowaniem mikroprzedsiębiorstw są problemy wynikające z przyjętego systemu rachunkowości,

Tabela 1. Kryteria ilościowe dla określenia małego przedsiębiorcy

Kryterium ilościowe	Mikroprzedsiębiorca	Mały przedsiębiorca	Średni przedsiębiorca
Maksymalna liczba zatrudnionych	9	49	249
Maksymalne roczne przychody	2 mln euro	10 mln euro	50 mln euro
Maksymalna suma bilansowa	2 mln euro	10 mln euro	43 mln euro

Źródło: opracowanie własne na podstawie ustawy o swobodzie działalności gospodarczej.

informacje generowane przez ten system używane są głównie przez odbiorców zewnętrznych, m.in. urzędy skarbowe, banki, urzędy statystyczne itp. W jednostkach działających w sektorze mikroprzedsiębiorstw rachunkowość prowadzona jest w formie uproszczonych ewidencji podatkowych, które charakteryzują się niewielką pojemnością informacyjną. Związane jest to z faktem, że ewidencje prowadzone przez mikroprzedsiębiorstwa tworzone są często wyłącznie na potrzeby podatkowe. Niewielka pojemność informacyjna przyczynia się do podejmowania nieracjonalnych decyzji gospodarczych oraz stanowi istotną barierę w kwestiach pozyskiwania zewnętrznych źródeł finansowania [Jaworski 2008].

3. Podatkowa księga przychodów i rozchodów

Zgodnie z polskim prawem bilansowym i podatkowym przedsiębiorstwa – zależnie od wielkości prowadzonej działalności – mają różne obowiązki ewidencyjne, najmniejsze z nich – mikroprzedsiębiorstwa są zwolnione z prowadzenia ksiąg rachunkowych. Małe jednostki zobowiązane do ich prowadzenia mogą skorzystać z uproszczeń ewidencyjnych i sprawozdawczych [Kiziukiewicz, Sawicki 2012, s. 16].

Jednostki zwolnione z prowadzenia ksiąg rachunkowych mają inne obowiązki ewidencyjne, które wynikają z ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych i z ustawy z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne. Podstawę prawną prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów stanowi ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych, a szczegółowe zasady prowadzenia tej księgi określa rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 26 sierpnia 2003 r.

W PKPiR przychody ujmuje się w kolumnach od 7 do 9, zależnie od rodzaju przychodu:

- kolumna 7 – „Wartość sprzedanych towarów i usług”;
- kolumna 8 – „Pozostałe przychody”, m.in. odsetki uzyskane, przychody ze sprzedaży środków trwałych oraz dotacje i darowizny podlegające opodatkowaniu;
- kolumna 9 – „Razem przychód”.

Ewidencja kosztów powinna być prowadzona w kolumnach od 10 do 14:

- kolumna 10 – „Zakup towarów handlowych i materiałów według cen zakupu”;
- kolumna 11 – „Koszty uboczne zakupu”;
- kolumna 12 – „Wynagrodzenia w gotówce i w naturze”;
- kolumna 13 – „Pozostałe wydatki”;
- kolumna 14 – „Razem wydatki”.

Na koniec roku podatkowego podmioty prowadzące PKPiR są zobowiązane do sporządzania spisu z natury, a następnie wpisania jego wyników do księgi, umożliwia to wyprowadzenie zmiany stanu zapasów między początkiem a końcem roku podatkowego, co w konsekwencji pozwala na obliczenie dochodu, który uwzględni wzrost czy też spadek wartości tych zapasów. W spisie z natury należy uwzględnić towary handlowe, materiały (surowce) podstawowe i pomocnicze, półwyroby, produkcje w toku, wyroby gotowe, braki i odpady [Ustawa § 27 ust. 1 oraz § 28 ust. 3].

W wielu przypadkach prowadzenie PKPiR jest niewystarczające, w związku z czym – biorąc pod uwagę rodzaj wykonywanej działalności, sposób jej prowadzenia oraz wykorzystanie do działalności składników majątku – podatnik może być zobowiązany do prowadzenia ewidencji dodatkowych. Do grupy ewidencji uzupełniających, obowiązujących wszystkich podatników spełniających określone warunki, zalicza się:

- ewidencję sprzedaży i ewidencję sprzedaży na potrzeby VAT;
- ewidencję środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych;
- ewidencję wyposażenia;
- indywidualne karty przychodów pracowników;
- ewidencję przebiegu pojazdu.

4. Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa

Dane gromadzone w PKPiR pozwalają na stworzenie prostego zestawienia ukazującego generowane przychody oraz ponoszone przez dany podmiot koszty w bieżącym i poprzedzającym roku podatkowym (tabela 2).

Tabela 2. Zestawienie przychodów i kosztów

Lp.	Nazwa	Rok		Struktura 2012 (%)	Struktura 2013 (%)	Dynamika zmian 2013/2012 (%)
		2012	2013			
		kwota (zł)	kwota (zł)			
1	2	3	4	5	6	7
1	Wartość sprzedanych towarów i usług	1 900 542	2 121 868	99,16	99,02	11,65
2	Pozostałe przychody	16 054	21 097	0,84	0,98	31,14
	Przychody razem	1 916 596	2 142 965	100	100	11,81
3	Zakup towarów handlowych i materiałów	732 144	912 094	47,73	47,91	24,58

1	2	3	4	5	6	7
4	Koszty uboczne zakupu	4 948	6 616	0,33	0,35	33,71
5	Wynagrodzenia	198 846	231 786	12,96	12,18	16,57
6	Pozostałe wydatki razem	597 862	753 122	38,98	39,56	25,97
	Koszty razem	1 533 800	1 903 618	100	100	24,11
				Dynamika zmian 2013/2012 (%)		
7	Remanent początkowy	133 451	131 957	-1,12		
8	Remanent końcowy	131 957	126 710	-3,98		
9	Dochód	381 302	234 100	-38,61		
10	Środki pobrane przez właścicieli	89 964	92 854	3,21		
11	Zysk pozostający w podmiocie	291 338	141 246	-51,52		

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3. Bilans

Lp.	Nazwa	Rok		Struktura 2012 (%)	Struktura 2013 (%)	Dynamika zmian 2013/2012 (%)
		2012	2013			
		kwota (zł)	kwota (zł)			
1	Majątek trwały	591 819	602 589	57,30	52,44	1,82
2	Majątek obrotowy	441 113	546 478	42,70	47,56	23,87
2a	Zapasy	420 549	500 454	40,71	43,55	19,00
2b	Należności od odbiorców	14 564	38 784	1,41	3,37	166,30
2c	Środki pieniężne	6 000	7 240	0,60	0,64	20,67
	Razem	1 032 932	1 149 067	100	100	11,24
1	Kapitał zakładowy	985 569	992 694	95,4	86,39	0,72
2	Zobowiązania	47 363	156 373	4,6	13,61	230,16
2a	Kredyt długoterminowy	20 121	94 563	1,95	8,23	369,98
2b	Zobowiązania wobec dostawców	10 543	20 936	1,03	1,82	98,58
2c	Inne zobowiązania krótkoterminowe	16 699	40 874	1,62	3,56	144,77
	Razem	1 032 932	1 149 067	100	100	11,24

Źródło: opracowanie własne.

Kolejne pozycje od 1 do 8 przedstawione w tabeli 2 pozwalają obliczyć dochód podatkowy. Pozycja 10 dostarcza informacji o kwotach pobranych przez właścicieli, są to m.in. ich wynagrodzenia, składki ubezpieczeń zdrowotnych oraz wypłacone w ich imieniu np. podatki dochodowe. Ostatnia pozycja podaje informacje o zysku, który pozostaje w jednostce i ma służyć refinansowaniu działalności.

Zgodnie z powyższym zakres informacji gromadzonych przez PKPiR nie informuje o bieżących stanach majątku obrotowego oraz o zobowiązaniach. Dlatego też mniejsze jednostki często decydują się na prowadzenie mniej lub bardziej sformalizowanych rejestrów, m.in. są to rejestry:

- obrotów gotówkowych;
- należności od odbiorców;
- zobowiązań wobec dostawców;
- innych zobowiązań krótkoterminowych.

Dzięki tym rejestrom jednostka może na ostatni dzień roku podatkowego ustalić stany gotówki, należności oraz zobowiązań. W efekcie, mając także ewidencję środków trwałych, wartości niematerialnych i prawnych oraz spis z natury, podmiot dysponuje informacjami, dzięki którym może sporządzić zestawienie majątku przedsiębiorstwa oraz źródeł jego finansowania (tabela 3).

Tak skonstruowane zestawienia, przedstawione w tabelach 2 oraz 3, przypominają uproszczone składniki klasycznego sprawozdania finansowego, a mianowicie rachunek zysków i strat oraz bilans. Dzięki danym zawartym w zestawieniu jednostka może ocenić ogólną sytuację majątkową i finansową. Informacje dostarczane przez te zestawienia mogą być także wykorzystane przy tworzeniu prognoz finansowych oraz w bardziej kompleksowej analizie kondycji finansowej podmiotu.

5. Zakończenie

Systemy ewidencyjne są kluczowym źródłem danych w kwestii oceny i prognozowania kondycji finansowej przedsiębiorstw. Gromadzone w nich informacje są istotnym elementem wykorzystywanym w zarządzaniu przedsiębiorstwem, przydatne są również dla odbiorców zewnętrznych, m.in. dla dostawców, którzy chcą ocenić płynność finansową danego podmiotu, czy też bankom, które weryfikują wypłacalność i zdolność kredytową. Jedynie jednostki prowadzące pełną rachunkowość i sporządzające sprawozdania finansowe posiadają sprawdzone narzędzia oceny sytuacji finansowej. Firmy prowadzące PKPiR, by stosować standardowe metody, powinny uzupełniać gromadzone dane o niesformalizowane ewidencje wybranych składników majątkowych oraz dopasować mierniki oceny i procedury na potrzeby mikroprzedsiębiorstwa.

Literatura

- Jaworski J., *Jak wykorzystać podatkową księgę przychodów i rozchodów do zarządzania małym przedsiębiorstwem*, „Rachunkowość” 2008, nr 9.
- Kiziukiewicz T., Sawicki K., *Rachunkowość małych przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2012.
- Lewiatan, *Słabe i mocne strony sektora MSP w Polsce*, Warszawa 2011.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 26 sierpnia 2003 r. w sprawie prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów, § 27 ust. 1 oraz § 28 ust. 3.
- Skowronek-Mielczarek A., *Uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2013.

REVENUE AND EXPENSE LEDGER AS A BASIS FOR EVALUATION OF FINANCIAL POSITION IN MICROENTERPRISES

Summary: The article's main objective is to present a model of evaluation of financial condition in microenterprises running revenue and expense ledger.

Keywords: microenterprise, revenue and expense ledger, enterprise condition.

KAROLINA KUROPKA

e-mail: kuropkakarolina@gmail.com

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

WYBÓR FORMY OPODATKOWANIA MAŁEGO PRZEDSIĘBIORSTWA JAKO ELEMENT ZARZĄDZANIA RYZYKIEM PODATKOWYM

Streszczenie: W artykule przedstawiono możliwości związane z wyborem formy opodatkowania działalności gospodarczej i jego wpływu na obciążenie podatkowe jednostki. Ukazane zostały strategie podatkowe wskazujące na alternatywne rozwiązania dla przedsiębiorcy. Zwrócono uwagę na poszczególne wady i zalety form opodatkowania działalności gospodarczej. Artykuł określa istotę obciążeń podatkowych oraz weryfikuje znaczenie ryzyka podatkowego jako niewrażliwego elementu dla prowadzonej działalności gospodarczej. Ukazano strategię podatkową jako zbiór świadomych decyzji podatnika, które optymalizują obciążenia podatkowe oraz pozwalają na utrzymanie płynności przez przedsiębiorstwo.

Słowa kluczowe: prawo podatkowe, zarządzanie ryzykiem, formy opodatkowania, strategia podatkowa, małe przedsiębiorstwo handlowe.

*Przyszłość ma wiele imion:
Dla słabych jest: Nieosiągalna
Dla bojaźliwych jest: Nieznana
Dla odważnych jest: Szansą!*

Victor Hugo

1. Wstęp

Zmiany zachodzące w prawie podatkowym wpływają na działalność jednostek gospodarczych. Małe przedsiębiorstwa odgrywają znaczącą rolę w gospodarce dzięki możliwości elastycznego dostosowywania się do zmian regulacyjnych. Zarządzanie podatkami w małym przedsiębiorstwie jest dążeniem przez jednostkę do uzyskania jak najmniejszych wydatków podatkowych oraz do ograniczenia ryzyka podatkowego. Uzyskanie satysfakcjonującego efektu umożliwia znajomość wariantów wyboru strategii podatkowych obniżających zobowiązania podatkowe. Planowanie podatkowe przez jednostkę może odnosić się do konkretnego przedsięwzięcia oraz stanowić element monitoringu działalności jednostki.

Celem artykułu jest zaprezentowanie głównych aspektów ryzyka podatkowego oraz form opodatkowania jako obszaru decyzyjnego, który ma kluczowe i strategiczne znaczenie dla wypracowania przez podmiot zadowalającego wyniku finansowego. W artykule określono mechanizmy ryzyka podatkowego oraz czynniki wpływające na jego rozmiar. Badania przeprowadzono na podstawie dokumentacji księgowej małego

przedsiębiorstwa handlowego. Skupiono się na przedstawieniu alternatywnych rozwiązań dotyczących wyboru odpowiedniej formy opodatkowania przedsiębiorstwa. Przeprowadzona analiza określiła najdogodniejszy wariant. W artykule zastosowano metody badawcze, jakimi są studia literaturowe oraz analiza dokumentacji księgowej.

2. Istota zarządzania ryzykiem podatkowym w małym przedsiębiorstwie

Zmiany zachodzące w gospodarce rynkowej spowodowały wykształcenie się nowych sposobów zarządzania ryzykiem podatkowym. Znajomość poszczególnych strategii podatkowych pozwala na efektywne prowadzenie działalności gospodarczej, co umożliwia uzyskanie przez jednostkę zadowalających przepływów pieniężnych. Zarządzanie podatkami w przedsiębiorstwie sprowadza się do kształtowania ryzyka podatkowego oraz do koordynacji dążeń do ograniczenia wydatków podatkowych [Poszwa 2007, s. 13]. Podstawowym celem jest wyeliminowanie niebezpieczeństwa związanego z ryzykiem, jakie może ponieść podatnik. Identyfikacja mechanizmów optymalizacji podatkowej ma znaczenie fundamentalne, aby móc uniknąć błędów związanych z zawiłymi i często niezrozumiałymi przepisami prawa. Konieczne jest właściwe sterowanie procesami wewnętrznymi. Małe przedsiębiorstwo w reakcji na zachodzące zmiany powinno przeanalizować otoczenie podatkowe i zastosować właściwą strategię podatkową [Poszwa 2007, s. 14]. Ocena korzyści i strat podatkowych powinna być dokonywana przy uwzględnieniu indywidualnej sytuacji podatnika.

Strategia podatkowa przedsiębiorstwa jest to zbiór świadomych decyzji, zawierający cele i środki pozwalające go osiągnąć. Właściwe wdrożenie strategii pozwala na zoptymalizowanie obciążeń podatkowych [Wilmowska, Urbańska 2009, s. 144]. Ustalenie korzyści i strat określających strategię jest związane ze znajomością obciążeń podatkowych. Zobowiązania podatkowe można podzielić na podatki obciążające koszty, np. podatek akcyzowy, od nieruchomości, od czynności cywilno-prawnych, podatek od towarów i usług oraz na podatki obciążające wynik finansowy, np. podatek dochodowy od osób fizycznych, zryczałtowany podatek. Ryzyko podatkowe może być generowane przez wiele elementów, takich jak błędy rachunkowe, niedotrzymanie terminu zapłaty podatku, niewłaściwa interpretacja przepisów podatkowych.

3. Znaczenie wyboru formy opodatkowania dla małego przedsiębiorstwa

Rozpoczynając działalność gospodarczą, podatnik musi wybrać formę opodatkowania swoich dochodów. Przemyślana decyzja w przyszłości zniweluje problemy podatkowe. Podatnik ma do wyboru określone formy opodatkowania dochodu. Są to: formy oparte na zasadach ogólnych, karta podatkowa oraz ryczałt od przycho-

dów ewidencjonowanych. Karta podatkowa stanowi najprostszy sposób rozliczenia dochodów. Obejmuje określone działalności, m.in. usługowe, gastronomiczne, edukacyjne. Tę formę opodatkowania dochodów określa się jako ryczałt kwotowy, ponieważ podmiot rozlicza podatek przez uregulowanie określonej kwoty narzuconej przez naczelnika urzędu skarbowego. Wysokość stawki, jaką podatnik jest obciążony, zależy od rodzaju prowadzonej działalności, liczby osób zatrudnionych w przedsiębiorstwie oraz liczby mieszkańców miejscowości, gdzie prowadzona jest działalność. Im większa liczba mieszkańców i pracowników, tym większy podatek nakłada naczelnik urzędu skarbowego na przedsiębiorcę. W przypadku karty podatkowej podatnik nie może korzystać z usług innych przedsiębiorców. Odstępstwo stanowią tzw. usługi specjalistyczne. Pracownicy muszą być zatrudnieni na umowę o pracę.

Małe jednostki gospodarcze korzystające z tej formy opodatkowania są zwolnione ze sporządzania ewidencji księgowej. Kolejną opcją opodatkowania jest ryczałt od przychodów ewidencjonowanych. Podatek jest obliczany według stawki procentowej dopasowanej do danej działalności gospodarczej i pomniejszany o kwotę składki ubezpieczenia społecznego i zdrowotnego. Ze względu na to, że pod uwagę jest brany tylko uzyskany przychód, podatnik musi uregulować podatek niezależnie od tego, czy uzyskał w końcowym efekcie zysk czy stratę. Niektóre działalności zostały przez ustawodawcę wyłączone z prawa do korzystania z tej formy opodatkowania. Przykładami są apteki, lombardy oraz kantory [Bartosiewicz, Kubacki 2011, s. 433-440]. Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych jest odpowiednim rozwiązaniem dla przedsiębiorcy, którego przewidywane dochody są dość wysokie przy niskim wskaźniku kosztów, a stosowana przez niego stawka ryczałtu nie przekracza 17%.

Innym wariantem jest opodatkowanie dochodu na zasadach ogólnych według skali progresywnej. Podstawą opodatkowania jest różnica między otrzymanymi przychodami a kosztami uzyskania przychodów. Główne korzyści płynące z zastosowania tej formy opodatkowania dochodów to możliwość obniżenia podatku przez dostępne ulgi podatkowe, np. rozliczanie wspólne małżonków. Przy obliczaniu podatku należy wziąć pod uwagę kwotę wolną od podatku [Juja 2006, s. 45]. Przekroczenie progu kwoty wolnej od podatku powoduje powstanie zobowiązania do opłacenia zaliczek na podatek dochodowy. Wadą jest wprowadzony próg podatkowy. Przekroczenie progu determinuje obliczenie podatku przy skali 32%.

Ostatnią możliwą opcją opodatkowania dochodów jest forma liniowa, w której występuje jeden próg podatkowy. Całość dochodów zostaje opodatkowana stawką 19% niezależnie od osiąganego dochodu. Podstawę opodatkowania tworzy dochód, czyli przychody pomniejszone o koszty uzyskania przychodów. Podatnik może uiszczać zaliczki miesięcznie, kwartalnie lub w sposób uproszczony. Przy obliczeniu zaliczek na podatek dochodowy należy uwzględnić składki na ubezpieczenie społeczne oraz składkę zdrowotną. Podatnik, decydując się na podatek liniowy, nie może świadczyć usług na rzecz byłego pracodawcy o tym samym charakterze oraz nie może skorzystać z ulg podatkowych. Forma liniowa jest korzystnym rozwiązaniem dla przedsiębiorców, którzy uzyskują wysokie dochody [Małecka-Ziemińska 2012, s. 143-150].

Podatnik przy podejmowaniu decyzji powinien również wziąć pod uwagę koszt prowadzenia ewidencji oraz możliwość wpływania na wielkość podatku do zapłaty. Kryterium określające koszty ewidencji ma znaczenie finansowe oraz psychologiczne [Poszwa 2007, s. 54]. Najprostszą ewidencją charakteryzują się karta podatkowa, ryczałt ewidencjonowany, podatek liniowy i progresywny, których rejestracja jest zawarta w podatkowej księdze przychodów i rozchodów. Najbardziej rozbudowaną ewidencję mają księgi rachunkowe. W celu rzetelnego rozpatrzenia wariantów opodatkowania dochodu jednostka gospodarcza powinna zaznajomić się z przyszłymi zmianami w przepisach prawa oraz dokonać analizy przewidywanych transakcji.

4. Strategia podatkowa w małym przedsiębiorstwie – studium przypadku

Przedsiębiorca, analizując poszczególne formy opodatkowania, może podjąć właściwą decyzję o wyborze jednej z nich. Właściciel jednostki uzna za najkorzystniejszą tę formę opodatkowania, która w zasadniczy sposób zmniejszy obciążenie podatkowe. W tym celu przeprowadzono analizę wariantów opodatkowania dla małego przedsiębiorstwa handlowego. Badane przedsiębiorstwo zatrudnia 3 osoby na podstawie umowy o pracę. Wysokość przychodu na koniec roku podatkowego wynosi 150 000 zł. Przedsiębiorstwo ponosi koszty związane z prowadzoną działalnością, które wynoszą 120 000 zł. Przedsiębiorca reguluje składki ubezpieczeniowe w pełnej wysokości. Oszacowano iż, roczna składka na ubezpieczenie społeczne będzie stanowić kwotę 7131 zł, a składki na ubezpieczenie zdrowotne wynoszą 2507 zł. Ponadto jednostka ma informacje o stawkach karty podatkowej dla tego profilu działalności. Firma jest umiejscowiona na terenie zamieszkanym przez 10 000 osób. W poprzednich latach zaliczki na podatek dochodowy regulowano miesięcznie. Prezentowane wartości przedstawiono w skali rocznej. Stawka podatkowa została określona miesięcznie. W podstawie opodatkowania uwzględniono składki na ubezpieczenie społeczne oraz składkę na ubezpieczenie zdrowotne. Jednostka nie korzysta z ulg podatkowych.

Uzyskane wyniki wskazują na to, że dla przedsiębiorcy najbardziej korzystną opcją opodatkowania dochodu będzie forma podatku progresywnego. Podatnik, wybierając ten wariant, zminimalizuje wydatki podatkowe z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych. Jednakże jednostka powinna kontrolować wielkość przychodów i kosztów, aby nie przekroczyć progu podatkowego obligującego do zastosowania wyższej stawki podatkowej. Przekraczając próg podatkowy przedsiębiorca powinien rozważyć zmianę formy opodatkowania na podatek liniowy w następnym roku podatkowym. Analizowane przedsiębiorstwo generuje koszty uzyskania przychodu, które znacznie obniżają podstawę opodatkowania. W tej sytuacji podatnik traciłby, wybierając kartę podatkową lub ryczałt od przychodów ewidencjonowanych.

Tabela 1. Warianty form opodatkowania analizowanego przedsiębiorstwa

Forma opodatkowania	Przychody	Koszty uzyskania przychodu	Podstawa opodatkowania	Stawka podatku	Wysokość podatku
Karta podatkowa	150 000 zł	–	–	1 170 zł	11 151 zł
Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych	150 000 zł	–	142 869 zł	3%	12 751 zł
Podatek progresywny	150 000 zł	120 000 zł	22 870 zł	18%, 32%	3 045 zł
Podatek liniowy	150 000 zł	120 000 zł	22 870 zł	19%	3 801 zł

Źródło: opracowanie własne.

Wybór formy opodatkowania dochodu jest elementem zarządzania ryzykiem, ponieważ decyzję o wariacie opodatkowania dochodu podatnik deklaruje wraz z rozpoczęciem działalności gospodarczej i może ją zmienić z początkiem roku podatkowego. Jednak wielkość podatku, jaki ma do uregulowania, zostaje zweryfikowana dopiero na koniec roku podatkowego.

5. Zakończenie

Swoboda podatkowa daje przedsiębiorcy możliwość wyboru. Przedsiębiorcy, dążąc do uzyskania korzyści podatkowych, powinni znać legalne sposoby ich osiągnięcia. Analiza przedsiębiorstwa wskazuje na to, iż ryzyko podatkowe jest nieodłącznym elementem w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Świadomość wyboru oraz szczegółowa ocena form opodatkowania powinna uwzględniać indywidualną sytuację podatnika. Przedsiębiorca powinien wziąć pod uwagę takie aspekty, jak: rodzaj prowadzonej działalności, rozmiar jednostki, wysokość osiąganych przychodów oraz kosztów uzyskania przychodów. Przeprowadzona analiza przedsiębiorstwa pozwala na właściwe zarządzanie ryzykiem podatkowym przez kierownictwo jednostki. Dobrze przemyślane decyzje związane z wyborem strategii podatkowej nie będą generowały problemów natury podatkowej, a przedsiębiorca będzie mógł skoncentrować się na rozwoju swojej działalności.

Literatura

- Bartosiewicz A., Kubacki R., *Ustawa o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne – komentarz*, Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Warszawa 2011.
- Juja T., *Opodatkowanie przedsiębiorców podatkami dochodowymi i pośrednimi – wybrane zagadnienia*, Passat-Paweł Pietrzyk, Poznań 2006.

- Małecka-Ziemińska E., *Efektywność fiskalna podatku dochodowego od osób fizycznych w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2012.
- Poszwa M., *Zarządzanie podatkami w małej i średniej firmie*, C.H. Beck, Warszawa 2007.
- Wilmowska Z., Urbańska K., *Uwarunkowania działalności mikroprzedsiębiorstw na rynku polskim*, Oficyna Wydawnicza Wyższej Szkoły Zawodowej, Nysa 2009.

THE CHOICE OF FORM OF TAXATION OF SMALL ENTERPRISE AS PART OF RISK MANAGEMENT

Summary: The article presents opportunities related to the choice of business taxation and its impact on the tax burden of an individual. It shows tax strategies suggesting alternative solutions for an entrepreneur and points out advantages and disadvantages of various forms of business taxation. The article defines the essence of tax burden, and verifies the importance of tax risk as a crucial element for business. Tax strategies are shown as a set of informed decisions that optimize the tax burden of the taxpayer and help maintain the liquidity of the company.

Keywords: tax law, risk management, forms of taxation, tax strategy, small trading company.

Streszczenie: Upadłość przedsiębiorstwa, będąca naturalną konsekwencją gospodarki wolnorynkowej, jest tematem bardzo istotnym z powodu wielu konsekwencji, które za sobą niesie. W samym 2013 roku upadło w Polsce 926 firm zatrudniających łącznie 42,4 tys. osób. Stosunkowo szybkie rozpoznanie i identyfikacja ryzyka finansowego pozwala na podjęcie działań prewencyjnych, mogących uchronić przedsiębiorcę przed koniecznością likwidacji prowadzonej działalności gospodarczej. Przedmiotem referatu jest przegląd metod wczesnego ostrzegania przed bankructwem opartych na analizie dyskryminacyjnej pod kątem oceny kondycji finansowej. Opracowanie uzasadnia konieczność stosowania metod predykcji oraz wskazuje na konieczność porównywania otrzymanych wyników z wnikliwą analizą rynku. W rezultacie przeprowadzonych badań stwierdzono, że wszystkie z zaprezentowanych modeli charakteryzuje wysoka zdolność predykcyjna.

Słowa kluczowe: upadłość, analiza dyskryminacyjna, modele wczesnego ostrzegania, ryzyko.

1. Wstęp

Pojęcia „upadłość” oraz „bankructwo” są bardzo często używane zamiennie. Takie podejście nie jest prawidłowe, ponieważ nie każde bankructwo w sensie ekonomicznym oznacza upadłość w sensie prawnym. Każda upadłość definiowana literą prawa oznacza jednak bankructwo ekonomiczne [Jerzemowska (red.) 2013, s. 376]. Zarówno upadłość, jak i bankructwo są uważane z reguły za zdarzenia niepożądane w cyklu życia przedsiębiorstwa dlatego zauważalna jest konieczność daleko idącej prewencji.

Celem opracowania jest wskazanie roli systemów wczesnego ostrzegania opartych na analizie dyskryminacyjnej w szeroko pojętym zarządzaniu finansami przedsiębiorstw. Dobrze zbudowany model powinien szybko i skutecznie poinformować o błędach w zarządzaniu i umożliwić przeprowadzenie działań naprawczych. Modele analizy dyskryminacyjnej cechują się wysoką skutecznością, prostotą konstrukcji i interpretacji wyników, dlatego stanowią bardzo popularny instrument wspomagający procesy decyzyjne w przedsiębiorstwie. W artykule ukazano, że mimo wad, jakie przypisuje się modelom dyskryminacyjnym, wyniki otrzymane na ich podstawie w połączeniu z interpretacją danych rynkowych stanowią cenne źródło informacji.

W artykule zaprezentowano wyniki badań otrzymane na podstawie analizy danych finansowych Grupy Kapitałowej Gant Development S.A. Tłem do rozważań stały się statystyki rynkowe, obrazujące skalę zjawiska upadłości na przestrzeni lat. Efektem pracy jest ukazanie zależności wynikających z pogarszających się wyników

finansowych spółki oraz weryfikacja skuteczności zaprezentowanych modeli analizy dyskryminacyjnej. Na podstawie przeprowadzonych badań należy stwierdzić, iż w analizowanym podmiocie pojawiły się symptomy bankructwa w postaci pogarszającej się kondycji finansowej już dwa lata przed faktycznym stanem upadłości.

2. Identyfikacja ryzyka upadłości w zmieniającym się otoczeniu gospodarczym

Instytucja upadłości została opracowana celem kompleksowej regulacji statusu prawnego niewypłacalnego dłużnika w sytuacji, gdy jest on zobowiązany finansowo względem wielu podmiotów. Z prawnego punktu widzenia upadłość rozpoznaje się jako znormalizowany proces polegający na odebraniu dłużnikowi prawa do swobodnego dysponowania majątkiem oraz spieniężeniu tego mienia, egzekucji wierzytelności oraz podziale funduszy masy upadłościowej zgodnie z przepisami prawa z zachowaniem zasady ochrony wierzycieli [Kruczalak-Jankowska 2010 s. 15]. W myśl przepisów ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze [Ustawa z dnia 20.02.2003] upadłość ogłasza się wobec dłużnika, który stał się niewypłacalny. Niewypłacalność przedsiębiorstwa występuje w sytuacji, gdy rynkowa wartość majątku firmy jest mniejsza od sumy wszystkich zobowiązań. Pojęciem „niewypłacalność” określa się stan niemożności uregulowania długów, które stały się wymagalne. Podstawą do ogłoszenia upadłości jest trwałość tego stanu. Wynikiem postępowania upadłościowego może być całkowita likwidacja majątku dłużnika (upadłość likwidacyjna) bądź umorzenie lub restrukturyzacja długu (upadłość układowa).

Termin „bankructwo” jest kategorią ekonomiczną oznaczającą zamknięcie prowadzonej działalności na skutek: nieefektywności, nieracjonalnego gospodarowania zasobami, generowania strat oraz narastania wierzytelności. Bankructwo powinno się definiować przez pryzmat bieżącej kondycji finansowej oraz możliwości jej ewentualnej poprawy w przyszłości. Występowanie zjawiska w przedsiębiorstwie objawia się niemożnością kontynuacji działalności bez pomocy finansowej bądź rzeczowej z zewnątrz. Zewnętrzne wsparcie dla przedsiębiorstwa może polegać np. na: dokapitalizowaniu, przejęciu przez inny podmiot, restrukturyzacji zadłużenia. Podmiot zagrożony bankructwem charakteryzuje się pogarszającymi się wynikami finansowymi, szczególnie w zakresie płynności i wypłacalności.

3. Istota analizy dyskryminacyjnej w modelach zagrożenia bankructwem

Istotą wykorzystania analizy dyskryminacyjnej przy konstrukcji modeli jest dążenie do utworzenia liniowej kombinacji zmiennych (wskaźników), która dyskryminuje (dzieli) zbiór obiektów na odpowiednie klasy. Rozwiązania tego typu pozwalają dokonać punktowej oceny zdolności przetrwania podmiotów na rynku – analizy scoringowej.

Modele dyskryminacyjne stanowią obszerną grupę metod jedno- i wielowymiarowych. W początkowej fazie rozwoju prac nad predykcją upadłości dominowały modele jednowymiarowe, umożliwiające kwalifikację analizowanego podmiotu do odpowiedniej grupy na podstawie analizy każdego ze wskaźników osobno [Korol, Prusak 2005, s. 97]. Bardziej zaawansowanym narzędziem jest wielowymiarowa analiza dyskryminacyjna, pozwalająca na klasyfikację przedsiębiorstw na podstawie wielu zmiennych. Istotą tej metody jest wykorzystanie liniowej funkcji dyskryminacyjnej, będącej średnią ważoną wyselekcjonowanych wskaźników finansowych [Jerzemska (red.) 2013, s. 365]. Oszacowana za pomocą funkcji wartość pozwala na zakwalifikowanie badanego podmiotu do jednej z dwóch grup – firm „zdrowych” bądź „chorych” (zagrożonych upadłością). Modele oparte na analizie dyskryminacyjnej charakteryzuje wysoka użyteczność w przypadku homogenicznych grup przedsiębiorstw oraz przejrzystość założeń metodologicznych [Antonowicz 2007, s. 36].

Efektem prac polskich i zagranicznych badaczy tematu jest grupa modeli dyskryminacyjnych, opracowanych przy wykorzystaniu danych finansowych, pochodzących z odpowiednich, jednorodnych prób przedsiębiorstw. Pierwszym z omawianych modeli jest model „poznański”. Twórcy tego modelu, M. Hamrol, B. Czajka, M. Piechocki, przebadali sprawozdania finansowe 100 polskich spółek prawa handlowego, z wyłączeniem sektora bankowego i ubezpieczeniowego oraz organizacji non profit, za okres 1999-2002. Na podstawie materiału empirycznego oszacowano 31 wskaźników, z których wybrano 4 wchodzące w skład modelu. Postać modelu przedstawia wzór poniżej:

$$Z_{HCP} = 3,562 \cdot X_1 + 1,588 \cdot X_2 + 4,288 \cdot X_3 + 6,719 \cdot X_4 - 2,368.$$

Tabela 1. Charakterystyka wskaźników zastosowanych w modelu Z_{HCP}

Lp.	Wskaźnik	Licznik	Mianownik	Waga
1	X_1	wynik finansowy netto	aktywa razem	3,562
2	X_2	aktywa obrotowe – zapasy	zobowiązania krótkoterminowe	1,588
3	X_3	kapitał stały	aktywa razem	4,288
4	X_4	wynik ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży	6,719
5	Constans			2,368

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Hamrol, Czajka, Piechocki 2004, s. 38].

Warunki ograniczające dla modelu „poznańskiego” są następujące:
 $Z_{HCP} \leq 0$ – przedsiębiorstwa zagrożone upadłością w perspektywie 1 roku,
 $Z_{HCP} \geq 0$ – przedsiębiorstwa niezagrożone upadłością,
 Cut-off point = 0,
 brak szarej strefy w przedziale zmienności funkcji.

Kolejną polską propozycją w zakresie predykcji bankructwa jest model Z_{BP1} B. Prusaka. W skład próby badawczej weszło 80 przedsiębiorstw produkcyjnych, przy czym 40 z nich było „zdrowych”, a 40 upadłych. Zakres czasowy danych pochodzących ze sprawozdań finansowych obejmuje lata 1998-2002. Opracowany model pozwala na wychwycenie sygnałów ostrzegawczych z rocznym wyprzedzeniem czasowym. Wzór funkcji oraz konstrukcja modelu przedstawia się w sposób następujący:

$$Z_{BP1} = 6,5245 \cdot X_1 + 0,1480 \cdot X_2 + 0,4061 \cdot X_3 + 2,1754 \cdot X_4 - 1,5685.$$

Tabela 2. Objasnienia do modelu Z_{BP1}

Lp.	Wskaźnik	Licznik	Mianownik	Waga
1	X_1	wynik z działalności operacyjnej	wartość średnia sumy bilansowej	6,5245
2	X_2	koszty operacyjne (bez pozostałych kosztów operacyjnych)	wartość średnia zobowiązań krótkoterminowych (bez funduszy specjalnych oraz krótkoterminowych zobowiązań finansowych)	0,1480
3	X_3	aktywa obrotowe	zobowiązania krótkoterminowe	0,4061
4	X_4	wynik z działalności operacyjnej	przychody netto ze sprzedaży	2,1754
5	Constans			-1,5685

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Prusak 2005, s. 151].

Prawidłową klasyfikację podmiotu do odpowiedniej grupy umożliwiają warunki ograniczające:

$Z_{BP1} > 0,65$ – przedsiębiorstwo nie jest zagrożone bankructwem,

$Z_{BP1} < (-0,13)$ – podmiot zagrożony upadłością w perspektywie 1 roku,

Cut-off point = $(-0,13)$,

szara strefa w przedziale zmienności funkcji $<-0,13; 0,65>$.

Odpowiednio wczesne rozpoznanie symptomów bankructwa jest szczególnie ważne w przypadku spółek giełdowych ze względu na dobro interesariuszy. Kolejnym modelem przeznaczonym do badania spółek notowanych na giełdzie jest model $Z_{GS5-GPW}$ opracowany przez J. Gajdkę oraz D. Stosa. Funkcja dyskryminacyjna zastosowana w tym modelu jest stymulantą, co oznacza, iż wraz ze wzrostem wartości zmiennej objaśniającej rośnie wartość zmiennej objaśnianej. Wzór funkcji $Z_{GS5-GPW}$ przedstawia się następująco:

$$Z_{GS5-GPW} = 2,0552 \cdot X_1 + 1,7260 \cdot X_2 - 0,0005 \cdot X_3 + 0,1155 \cdot X_4.$$

Tabela 3. Objasnienia do modelu $Z_{GS5-GPW}$

Lp.	Wskaźnik	Licznik	Mianownik	Waga
1	X_1	wynik netto	suma bilansowa	2,0552
2	X_2	wynik brutto	przychody netto ze sprzedaży	1,7260
3	X_3	zobowiązania krótkoterminowe	koszt wytworzenia produkcji sprzedanej	0,0005
4	X_4	suma bilansowa	suma zobowiązań	0,1155

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Prusak 2005, s.151].

Analiza uzyskanych wyników jest możliwa dzięki zastosowaniu warunków ograniczających:

$Z_{GS5-GPW} < -0,49$ – podmiot jest zagrożony upadłością w perspektywie 1 roku,

$(-0,49) \leq Z_{GS5-GPW} \leq 0,49$ – szara strefa,

$Z_{GS5-GPW} > 0,49$ – podmiot nie jest zagrożony upadłością,

Cut-off point = 0,

istnieje szara strefa w przedziale zmienności funkcji.

Wszystkie przedstawione modele charakteryzuje różnorodność w doborze wskaźników oraz punktów granicznych dla funkcji dyskryminacyjnej. W dwóch modelach autorzy zakładają istnienie szarej strefy, która uniemożliwia postawienie jednoznacznej diagnozy. Zabieg miał na celu zobrazowanie metodologii konstrukcji i stopnia skomplikowania modeli.

4. Skuteczność modeli analizy dyskryminacyjnej na przykładzie Grupy Kapitałowej Gant Development S.A.

Celem weryfikacji skuteczności modeli analizy dyskryminacyjnej przeprowadzono badania na podmiocie z rynku kapitałowego, który ogłosił upadłość. Przedmiotem analizy jest Grupa Kapitałowa Gant Development S.A., będąca holdingiem spółek celowych, o działalności koncentrującej się wokół budownictwa oraz szeroko pojętego zarządzania nieruchomościami. Branża, w której działa przedsiębiorstwo, od 2012 roku boryka się z poważnymi trudnościami. Jako główne przyczyny upadłości grupa podaje: wysokie koszty siły roboczej, biurokrację oraz warunki legislacyjne utrudniające podejmowanie nowych inwestycji. Do słabych stron przedsiębiorstwa należy zaliczyć m.in.: skomplikowaną strukturę organizacyjną, wysoki stan zadłużenia, tworzenie spółek celowych oraz uzależnienie od koniunktury przez wzgląd na profil działalności. W tabeli 4 zaprezentowano wyniki analizy dla spółki Gant Development.

W zaprezentowanym zestawieniu ujęto wyniki funkcji dyskryminacyjnych dla Grupy Kapitałowej Gant. Oszacowań dokonano na podstawie danych finansowych ze sprawozdań spółki za lata 2011-2013. Do identyfikacji ryzyka upadłości zastosowano modele opisane w poprzedniej części artykułu. Wszystkie powyższe modele charakteryzuje

róznicowana metodyka obliczeń, jednak każda z zaprezentowanych funkcji została oparta na wskaźnikach istotnie skorelowanych z płynnością i rentownością.

Tabela 4. Wyniki analizy dla GK Gant Development S.A. za okres 2011-2013

Lp.	Nazwa modelu	Lata działalności			Bankrut	Zdolność predykcyjna
		2011	2012	2013		
1	Model poznański	0,63	-2,84	-0,83	TAK	2 lata
2	Model Z_{BP1}	-0,38	-4,05	-0,91	TAK	3 lata
3	Model $Z_{GSS-GPW}$	0,43	-2,63	-0,85	TAK	2 lata

Źródło: [Skonsolidowane sprawozdania finansowe...]

W analizowanym okresie doszło do znaczącego zwiększenia stanu zobowiązań krótko- i długoterminowych, nastąpiło kurczenie się majątku oraz wystąpiły ujemne wyniki finansowe dla grupy dwa lata z rzędu. Wszystkie z analizowanych modeli wskazały istotne ryzyko bankructwa.

5. Zakończenie

Złożoność pojęcia upadłości przedsiębiorstw determinuje konieczność analizy kondycji finansowej w kontekście potencjalnych zagrożeń. Założenie *too big to fail* zdezaktualizowało się znacząco, a każdy podmiot działający w warunkach globalizacji i konkurencji musi nauczyć się antycypacji zmieniających się uwarunkowań rynkowych. Zgodnie z tezą J. Schumpetera, bankructwo oznacza „twórcze niszczenie”, swego rodzaju eliminację przedsiębiorstw, które nie tworzą wartości, lecz ją trwonią. Modele zagrożenia bankructwem, stanowiące matematyczne uzasadnienie zdarzeń o charakterze finansowym w przedsiębiorstwie, usprawniają procesy decyzyjne. Każda z funkcji dyskryminacyjnych, będąca średnią ważoną wskaźników finansowych, umożliwia klasyfikację danego przedsiębiorstwa do odpowiedniego zbioru. Kompleksowa diagnoza podmiotu wymaga porównania uzyskanych wyników z danymi rynkowymi. Przedstawione w artykule badania wskazują, iż modele dyskryminacyjne charakteryzuje wysoka zdolność prognostyczna, potwierdzona analizą spółki GK Gant Development S.A.

Literatura

- Antonowicz P., *Metody oceny i prognoza kondycji ekonomiczno- finansowej przedsiębiorstw*, ODDiK, Gdańsk 2007.
- Hamrol M., Czajka B., Piechocki M., *Upadłość przedsiębiorstwa-model analizy dyskryminacyjnej*, „Przegląd Organizacji” 2004, nr 6.
- Jerzewska M. (red.), *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 2013.

- Korol T., Prusak B., *Upadłość przedsiębiorstw a wykorzystanie sztucznej inteligencji*, CeDeWu, Warszawa 2005.
- Kruczalak-Jankowska J., *Ogłoszenie upadłości. Skutki dotyczące zobowiązań w krajowym i transgranicznym postępowaniu upadłościowym*, LexisNexis, Warszawa 2010.
- Prusak B. *Nowoczesne metody prognozowania zagrożenia finansowego przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2005.
- Skonsolidowane sprawozdania finansowe Grupy Kapitałowej Gant Development S.A. za lata 2011-2013.
- Ustawa z dnia 20.02.2003 Prawo upadłościowe i naprawcze, Dz.U. z 2003, nr 60, poz. 535.

BANKRUPTCY PREDICTION PROBLEMS IN THE CONTEXT OF DISCRIMINANT ANALYSIS

Summary: The bankruptcy of the company, which is the natural consequence of free market economy, is a very important problem because of a number of consequences that it carries. In 2013 926 companies employing 42.4 thousand. people went bankrupt in Poland. Relatively rapid recognition and identification of financial risks allows to take preventive measures, which may prevent a trader from the liquidation of business. The subject of this paper is an overview of methods for the early warning of bankruptcy based on discriminant analysis, in order to evaluate the financial condition. The article justifies the prediction methods and points to the need for comparison of the results of a thorough analysis of the market. As a result, the study has found that all of the presented models have high predictive ability.

Keywords: bankruptcy, discriminant analysis, models of early warning, risk.

Streszczenie: W artykule przedstawiono problem optymalizacji wyboru formy opodatkowania dochodu przedsiębiorcy. Założono, że podatnik jest uprawniony do zastosowania każdej metody. Następnie ustalono możliwość wystąpienia podatku zerowego dla poszczególnych konstrukcji obciążenia, co wiąże się z brakiem zobowiązania do zapłaty podatku. W przypadku gdy nie ma możliwości wystąpienia podatku zerowego, dokonuje się kalkulacji wyboru form opodatkowania dochodu. Nie można wskazać podatku zawsze niskiego lub zawsze wysokiego. Przyjmuje on takie wartości w konkretnej sytuacji podatnika, dopiero przeprowadzenie rachunku opłacalności pozwala na ustalenie konkretnych wielkości.

Słowa kluczowe: dochód/przychód graniczny, optymalizacja podatkowa, podatek dochodowy, podatek zerowy, rachunek opłacalności wyboru formy opodatkowania.

1. Wstęp

Celem pracy jest przedstawienie problemu wyboru formy opodatkowania dochodu w małych i średnich przedsiębiorstwach. Fakt ilościowej dominacji MSP w większości rynkowych gospodarek sprawia, że są one widoczne na wielu płaszczyznach. Firmy z tego sektora za sprawą swoich mocnych stron skutecznie konkurują z dużymi podmiotami, ale jednocześnie zmagają się z licznymi ograniczeniami. Małe jednostki, poszukując sposobów na pokonanie barier funkcjonowania, dążą do optymalizacji działań poprzez stosowanie najkorzystniejszych rozwiązań.

Podatki odgrywają znaczącą rolę w zarządzaniu finansami przedsiębiorstwa. Małe przedsiębiorstwa, kontrolując obciążenia podatkowe, dążą do minimalizacji ryzyka związanego z zobowiązaniami podatkowymi oraz do jak najniższych wydatków podatkowych. Dla tych podmiotów poszukiwanie korzystnych rozwiązań w zakresie podatku dochodowego wiąże się zarówno z identyfikacją katalogu wymaganych ewidencji, jak i określeniem wysokości ciężaru podatkowego.

Z punktu widzenia przedsiębiorcy optymalny będzie podatek prosty i tani w rozliczeniu oraz oceniany jako niski (najlepiej zerowy). Procedura ustalania najniższego podatku w pierwszej kolejności polega na ustaleniu, czy możliwy jest podatek zerowy, a następnie na porównaniu form podatku, gdy zawsze występuje obciążenie.

Metodyka badań przeprowadzonych w pracy obejmuje studia literatury, analizę aktów prawnych, wnioskowanie logiczne oraz analizę studiów przypadku.

2. Ustalenie możliwości wystąpienia podatku zerowego

W celu ustalenia najniższego podatku, którego zapłata wynika z powszechnego opodatkowania dochodów, należy przeprowadzić rachunek opłacalności. Pierwszym etapem tej procedury jest ustalenie, czy możliwa jest sytuacja, by podatnik nie płacił w ogóle podatku, czyli wykazywał tak zwany podatek zerowy.

Analiza opłacalności została oparta na wielu założeniach. Przyjęto, że w 2014 roku składka przedsiębiorcy na ubezpieczenie zdrowotne wynosi 270,40 zł/m-c, z czego od podatku można odliczyć 232,85 zł. Kolejny ważny składnik równania opłacalności wyboru formy opodatkowania dochodu (bądź przychodu) to składki na ubezpieczenia społeczne. Rozróżnienie wariantów wysokości tych składek w zależności od kilku przesłanek przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Składki na ubezpieczenie społeczne przedsiębiorcy w 2014 roku

Składki na ubezpieczenie społeczne przedsiębiorcy	Z dobrowolnym ubezpieczeniem chorobowym		Bez dobrowolnego ubezpieczenia chorobowego	
	miesięczna	roczna	miesięczna	roczna
Firmy opłacające pełny ZUS	716,99 zł	8639,88 zł	661,92 zł	7943,04 zł
Preferencyjne stawki ZUS dla nowych przedsiębiorców	160,78 zł	1929,39 zł	148,43 zł	1781,16 zł

Źródło: opracowanie własne na podstawie <http://zus.pox.pl/skladki-zus-za-kwiecien-2014.htm>.

W przedstawionej analizie założono, że podatnik może zastosować każdą formę opodatkowania dochodu. Rozważana jest jedynie wysokość podatku w danym roku, która zależy od metody obliczania podatku dochodowego. Aby ustalić, czy możliwy jest podatek zerowy, należy zbudować równanie pozwalające na zidentyfikowanie dochodu bądź przychodu, który nie obligowałby do uiszczania podatku. Podstawowym warunkiem przeprowadzenia analizy wpływu form opodatkowania na wykazywanie podatku zerowego jest następujące równanie:

$$PODATEK = 0.$$

Ponadto aby przedstawić rachunek opłacalności za pomocą wzorów, przyjęto oznaczenia, które prezentuje tabela 2. Wynikają one z wcześniej przytoczonych konstrukcji podatków, natomiast systematyzacja symboli pozwoli na obrazową analizę przypadków.

Jako pierwszy poddano analizie podatek płacony w formie karty podatkowej. Jego wysokość ustalana jest przez naczelnika urzędu skarbowego, ale ulega obniżeniu o zapłacone składki na ubezpieczenie zdrowotne. Aby sprawdzić, kiedy przedsiębiorca opodatkowany kartą podatkową nie płaci podatku, dokonano następujących obliczeń:

Tabela 2. Oznaczenia w rachunku opłacalności wyboru formy opodatkowania dochodu

Oznaczenie	Znaczenie	Oznaczenie	Znaczenie
D_0	dochód zerowy	PIT_{pr}	podatek progresywny
KP	karta podatkowa	RE	ryczałt ewidencjonowany
O_d	odliczenia od dochodu	re	stopa ryczałtu
O_{pod}	odliczenia od podatku	SKP	stawka karty podatkowej
O_{przv}	odliczenia od przychodu	sp	stopa podatku wg progresji
P_0	przychód zerowy	U_s	składka na ub. społeczne
PIT_{lin}	podatek liniowy	U_z	składka na ub. zdrowotne

Źródło: opracowanie własne.

$$\begin{aligned}
 KP &= \text{stawka KP} - U_z \\
 KP = \text{PODATEK} = 0 &\Leftrightarrow \text{stawka KP} \leq U_z \\
 &\text{stawka KP} \leq 232,85 \text{ zł/miesiąc}
 \end{aligned}$$

Z powyższych obliczeń wynika, że w przypadku gdy stawka karty podatkowej jest niższa od płaconych składek na ubezpieczenie zdrowotne przedsiębiorcy, to podmiot nie jest obciążony podatkiem. Opodatkowanie w formie karty podatkowej nie uwzględnia innych ulg ani odliczeń, jedynie wysokość składek na ubezpieczenie zdrowotne może wpływać na obniżenie podatku.

Rozpatrując kolejne formy opodatkowania, zbadano wpływ formuły ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych na możliwość wystąpienia podatku zerowego.

$$\begin{aligned}
 RE &= (P - U_s) * re - U_z \\
 RE = \text{PODATEK} = 0 &\Leftrightarrow P_0 \leq \frac{U_z + U_s * re}{re}
 \end{aligned}$$

W przypadku firm opodatkowanych ryczałtem od przychodu ewidencjonowanego nie można określić jednej kwoty przychodu, która zwalniałaby z obowiązku zapłaty podatku. Tabela 3 przedstawia graniczny przychód ryczałtowca, który pozwala wykazać podatek zerowy w zależności od stosowanych stawek podatku.

Tabela 3. Graniczny miesięczny przychód zależny od stawek ryczałtu i składek ZUS

Ub. społ. Stawki ryczałtu	Pełny ZUS		Preferencyjne stawki ZUS	
	z chorobowym	bez chorobowego	z chorobowym	bez chorobowego
20%	1 881,24 zł	1 826,17 zł	1 325,03 zł	1 312,68 zł
17%	2 086,70 zł	2 031,63 zł	1 530,49 zł	1 518,14 zł
8,5%	3 456,40 zł	3 401,33 zł	2 900,19 zł	2 887,84 zł
5,5%	4 950,63 zł	4 895,56 zł	4 394,42 zł	4 382,07 zł
3%	8 478,66 zł	8 423,59 zł	7 922,45 zł	7 910,10 zł

Źródło: opracowanie własne.

Ryczałtowiec, osiągający przychody powyżej wskazanej kwoty granicznej, jest zobowiązany do zapłaty podatku. Określone limity przychodów nie są ostateczne, powyżej nich także można uniknąć konieczności regulowania podatku. Może to nastąpić za sprawą odliczeń od przychodu i od podatku, do których uprawniony jest podatnik. Każda kwota wpływająca na zmniejszenie obowiązku podatkowego powoduje podwyższenie przychodu zerowego uprawniającego do niepłacenia podatku. Zależy to od indywidualnej sytuacji przedsiębiorcy, a ogólna formuła ustalenia przychodu zerowego przyjmuje następującą postać:

$$P_0 \leq \frac{U_z + O_{pod} + (U_s + O_{przy}) * re}{re}.$$

Wykazanie podatku zerowego jest możliwe także w przypadku podatku obliczanego na zasadach ogólnych według formuły progresywnej. Umożliwia to osiągnięcie następującego dochodu:

$$PIT_{pr} = (D - U_s) * 18\% - 556,02 - U_z$$

$$PIT_{pr} = PODATEK = 0 \Leftrightarrow D_0^p \leq \frac{U_z + 556,02 + U_s * 18\%}{18\%}.$$

Tabela 4 pokazuje, ile wynosi graniczny dochód umożliwiający niepłacenie podatku (dochód zerowy) w zależności od wariantów regulowania składek na ubezpieczenia społeczne. Zapłata tych zobowiązań w pełnej wysokości pozwala nawet przy dochodzie 27 216,21 zł na niewystąpienie podatku dochodowego. Gdy zapłacone składki są coraz niższe, to graniczny dochód maleje do 20 393,49 zł (preferencyjne, tylko obowiązkowe składki).

Tabela 4. Roczny dochód skutkujący podatkiem zerowym dla stawki progresywnej a składki ZUS

Ub. społeczne Stawka progresywna	Pełny ZUS		Preferencyjne stawki ZUS	
	z chorobowym	bez chorobowego	z chorobowym	bez chorobowego
18%	27 216,21 zł	26 555,37 zł	20 541,69 zł	20 393,49 zł

Źródło: opracowanie własne.

Progresywna formuła ustalania podatku charakteryzuje się szerokim wachlarzem możliwych odliczeń, dlatego szczególnie ważna jest indywidualna sytuacja podatnika. Zakres dostępnych ulg wpływa na zwiększenie dochodu zerowego, dzięki czemu można więcej zarabiać i wciąż nie płacić podatku dochodowego. Model dochodu zerowego dla progresywnej formuły liczenia podatku dochodowego, uwzględniający odliczenia od dochodu i od podatku, przyjmuje postać:

$$D_0^p = \frac{U_z + 556,02 + O_{pod} + (U_s + O_d) * 18\%}{18\%}.$$

Kolejna analiza ustalająca możliwość niepłacenia podatku dotyczy obliczania podatku dochodowego według formuły liniowej. Tabela 5 przedstawia warianty wysokości rocznego dochodu zerowego w zależności od sposobu opłacania składek na ubezpieczenie społeczne.

$$PIT_{lin} = (D - U_s) * 19\% - U_z$$

$$PIT_{lin} = PODATEK = 0 \leftrightarrow D_0^L \leq \frac{U_z + U_s * 19\%}{19\%}$$

Tabela 5. Roczny dochód skutkujący podatkiem zerowym dla stawki liniowej a składki ZUS

Ub.społeczne Stawka liniowa	Pełny ZUS		Preferencyjne stawki ZUS	
	z chorobowym	bez chorobowego	z chorobowym	bez chorobowego
19%	23 310,20 zł	22 649,36 zł	16 635,68 zł	16 487,48 zł

Źródło: opracowanie własne.

Stosowanie liniowej formuły zapłaty podatku dochodowego pozwala na ustalenie podatku zerowego, który występuje przy dochodzie niższym bądź równym 23 310,20 zł, przy założeniu, że płacone są wszystkie składki na ubezpieczenie społeczne w podstawowej wysokości. W przypadku gdy opłacane są preferencyjne stawki ubezpieczeń społecznych i uwzględnia się tylko obowiązkowe składki, to wartość dochodu zerowego, poniżej którego nie ma obowiązku zapłaty podatku, wynosi 16 287,48 zł. Jest to umowny przedział ze względu na wykorzystanie w rachunku jedynie składek ubezpieczenia społecznego i zdrowotnego. Zakłada się, że podatnik nie korzysta z innych odliczeń.

Analizując indywidualną sytuację przedsiębiorcy, należy dokonać modyfikacji o konkretne odliczenia, które zwiększą wysokość dochodu umożliwiającego uniknięcie obowiązku zapłaty podatku. Algorytm umożliwiający zbadanie indywidualnego dochodu zerowego przybiera następującą postać:

$$D_0^L = \frac{U_z + O_{pod} + (U_s + O_d) * 19\%}{19\%}.$$

Podatnik, który szuka możliwości niepłacenia podatku dochodowego w zależności od przyjętej formy opodatkowania, najszybciej dokona takiego rachunku, analizując kartę podatkową, w której istotna jest narzucona stawka podatku. Dla ryczału od przychodów ewidencjonowanych szacuje się potencjalny przychód. Natomiast rozpatrując możliwość wystąpienia podatku zerowego w formułach ogólnych (liniowa lub progresywna), analizie poddaje się dochód. Jego wyznaczenie nie jest jednoznaczne dla podatnika, gdyż zależy od różnicy przychodów i kosztów podatkowych, jest ich kombinacją.

3. Ocena wyboru formy opodatkowania

Kontynuując procedurę ustalania najniższego podatku dochodowego, gdy nie ma możliwości wystąpienia podatku zerowego, dokonuje się porównania form opodatkowania. Takie zestawienie polega na ustaleniu granicznej wielkości parametru (dochodu/przychodu), która decyduje o opłacalności przyjętej metody. Realizacja tego zadania wymaga: wskazania działalności gospodarczej jako jedyne źródła przychodów, płacenia pełnych składek na ubezpieczenie społeczne (8639,88 zł/rok) oraz składki zdrowotnej w wysokości 2794,20 zł/rok.

Porównanie opłacalności linowej lub progresywnej formuły opodatkowania dochodu przedstawia tabela 6. Według zawartych w niej obliczeń, wykazanie dochodu w wysokości 105 023,88 zł/rok niezależnie od przyjętej metody niesie za sobą obowiązek zapłaty takiego samego podatku. Powyżej tego dochodu korzystniejsze jest opodatkowanie według stawki liniowej, natomiast poniżej opłaca się wybrać podatek według skali progresywnej.

Tabela 6. Porównanie opłacalności podatku progresywnego z podatkiem liniowym

Równość form opodatkowania	Korzyści		
	Wielkość graniczna [zł]	Podatek [zł]	Ocena
$PIT_{pr} = PIT_{lin}$ $(D - U_s) \cdot sp - 556,02 - U_z = (D - U_s) \cdot 19\% - U_z$ $D - U_s = Dop$ $Dop \cdot SP - 556,02 = Dop \cdot 19\%$ $85\,528 \cdot 18\% - 556,02 + (Dop - 85\,528) \cdot 32\% = Dop \cdot 19\%$ $Dop = 96\,384$ $D = 105\,023,88 \text{ [zł]}$	105 020,00	$PIT_{pr} = 15\,518$ $PIT_{lin} = 15\,519$	$PIT_{pr} < PIT_{lin}$
	105 023,88	$PIT_{pr} = 15\,519$ $PIT_{lin} = 15\,519$	$PIT_{pr} = PIT_{lin}$
	105 027,00	$PIT_{pr} = 15\,520$ $PIT_{lin} = 15\,519$	$PIT_{pr} > PIT_{lin}$

Źródło: opracowanie własne.

Kolejnym porównaniom poddano opodatkowanie na zasadach ogólnych z kartą podatkową. Zestawienie rocznych dochodów, które decydują o opłacalności przyjętej metody ustalania podatku dochodowego, prezentuje tabela 7. Wielkość granicznego dochodu zmienia się w zależności od przyjętej stawki karty podatkowej. Powyżej wyliczonego dochodu granicznego opłaca się wybór karty podatkowej zamiast zapłaty podatku według formuły ogólnej. Przy czym porównując kartę podatkową z podatkiem płaconym na zasadach ogólnych, dłużej opłaca się płacenie podatku według formuły progresywnej niż liniowej.

Wybór bardziej opłacalnego opodatkowania spośród karty podatkowej i ryczałtu ewidencjonowanego opiera się na analizie granicznego przychodu. Jego ustalenie wymaga porównania wysokości podatku obliczonego według poszczególnych formuł.

Tabela 7. Porównanie opłacalności opodatkowania na zasadach ogólnych z kartą podatkową

PIT progresywny a karta podatkowa		PIT liniowy a karta podatkowa			
$\text{PIT}_{pr} = \text{KP}$ $(D - U_s) * 18\% - 556,02 - U_z = \text{SKP} - U_z$ $D = \frac{\text{SKP} + 556,02 + U_s * 18\%}{18\%}$ np. SKP=500zł/m-c => D= 45 062,21 [zł]	$\text{PIT}_{lin} = \text{KP}$ $(D - U_s) * 19\% - U_z = \text{SKP} - U_z$ $D = \frac{\text{SKP} + U_s * 19\%}{19\%}$ np. SKP=500zł/m-c => D= 40 218,83 [zł]				
Korzyści					
Wielkość graniczna [zł] (roczny dochód)	Podatek [zł]	Ocena	Wielkość graniczna [zł] (roczny dochód)	Podatek [zł]	Ocena
45 060,00	PIT _{pr} =3 205 KP=3 206	PIT _{pr} <KP	40 217,00	PIT _{lin} =3 205 KP=3206	PIT _{lin} <KP
45 062,21	PIT _{pr} =3 206 KP=3 206	PIT _{pr} =KP	40 218,83	PIT _{lin} =3 206 KP=3 206	PIT _{lin} =KP
45 067,00	PIT _{pr} =3 207 KP=3 206	PIT _{pr} >KP	40 223,00	PIT _{lin} =3 207 KP=3 206	PIT _{lin} >KP

Źródło: opracowanie własne.

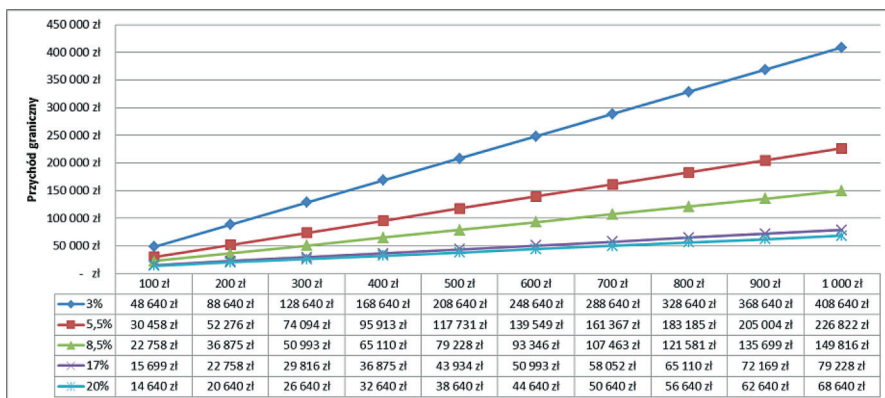
$$KP = RE$$

$$SKP - U_z = (P - U_s) * re - U_z$$

$$P = \frac{SKP + U_s * re}{re}$$

Znalezienie korzyści z zastosowania karty podatkowej lub ryczału od przychodów ewidencjonowanych opiera się na ustaleniu, jaka stawka ryczału oraz karty podatkowej dotyczy danej działalności. Istotne jest wskazanie granicznego przychodu (w skali roku), do którego opłaca się płacić podatek według ryczałtowych stawek, a ponad którym korzystniejsze jest opodatkowanie kartą podatkową. Przychód graniczny dla danej stawki karty podatkowej maleje wraz ze wzrostem stawek ryczału, czyli im niższa stawka ryczału, tym dłużej opłaca się zapłata podatku w formie ryczału. W przypadku gdy jedna stawka ryczału porównywana jest z różnymi kwotami karty podatkowej, to wraz ze wzrostem tych kwot rośnie graniczny przychód, powyżej którego opłaca się opodatkowanie kartą podatkową. Przykładowe porównanie zaprezentowano na wykresie (rys. 1).

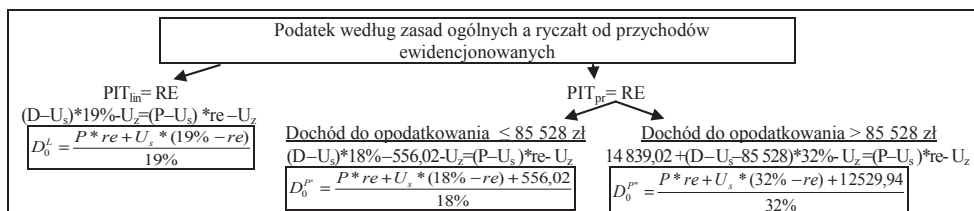
Porównanie opodatkowania według zasad ogólnych z ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych wymaga ustalenia granicznego dochodu dla opłacalności jednej ze wskazanych form opodatkowania. Zakłada się, że dla danej działalności znana jest stawka ryczału. Nieznany jest jednak przychód podatnika, który decyduje o tym, czy wybór metody opodatkowania jest korzystny. Aby rozwiązać ten problem, wykorzystano parametr dochodowości, który jest ilorazem dochodu i przychodu. Mówi on o tym, jaki udział w przychodach ma dochód.



Rys. 1. Graniczny przychód opłacalności karty podatkowej lub stawek ryczałtu

Źródło: opracowanie własne.

Schemat (rys. 2) przedstawia formuły porównujące opodatkowanie na zasadach ogólnych z ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych.



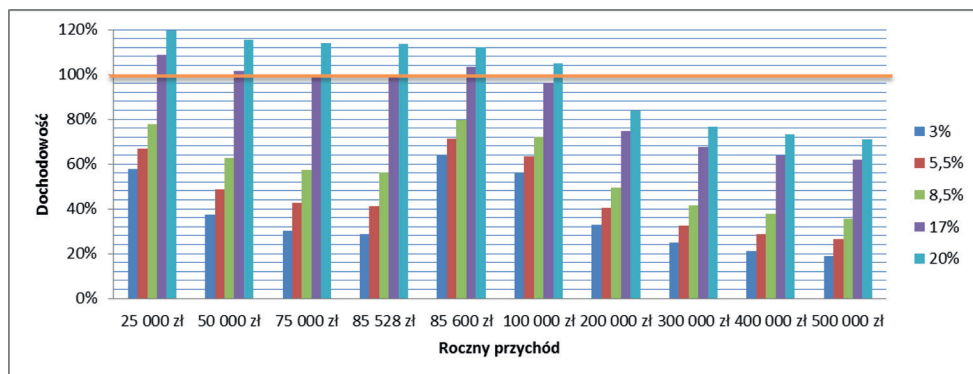
Rys. 2. Porównanie zasad ogólnych z ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych

Źródło: opracowanie własne.

Wyprowadzenie wzoru na graniczny dochód pozwala przy założonym przychodzie określić dochodowość. Ta informacja wskazuje, jaki minimalny udział w przychodach danego przedsiębiorcy powinny mieć dochody, aby wybór ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych był korzystniejszy niż opodatkowanie na zasadach ogólnych.

Rysunek 3 przedstawia graniczną dochodowość dla uzyskania takiego samego podatku według formuły progresywnej oraz stawek ryczałtu, powyżej którego korzystniejszy jest wybór podatku w postaci ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych. Opodatkowanie przychodu stawką 17% jest opłacalne dla podatnika, gdy spodziewa się wpływów od 100 000 zł oraz bardzo małych kosztów (ok. 4%). Stawka 20% jest korzystna dopiero przy przychodach około 115 000 zł, które są praktycznie czystym zyskiem. W przypadku niższych stawek ryczałtu zauważa się, że do kwoty przychodu równej progowi w progresji podatkowej (85 528 zł) graniczna dochodowość maleje. Po przekroczeniu tego limitu następuje wzrost rentowności, która decyduje

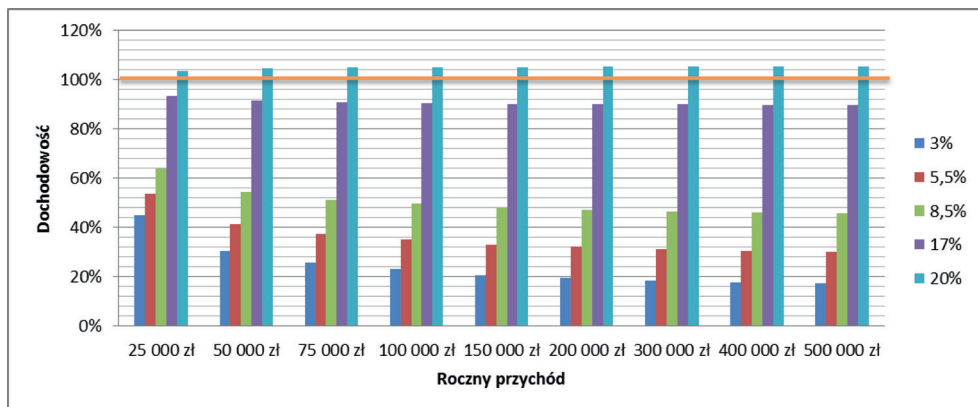
o opłacalności ryczału. Jednak wraz z dalszym przyrostem przychodów utrzymuje się tendencja spadkowa wymaganej dochodowości.



Rys. 3. Graniczna dochodowość dla równego podatku według progresji i stawek ryczału

Źródło: opracowanie własne.

Zestawienie korzyści opodatkowania ryczałem od przychodów ewidencjonowanych lub stawką liniową także opiera się na dochodowości, powyżej której ustala się niższy podatek dla ryczału, co przedstawiono na rys. 4.



Rys. 4. Graniczna dochodowość dla równego podatku według formuły liniowej i stawek ryczału

Źródło: opracowanie własne.

Porównując ryczałt od przychodów ewidencjonowanych z formułą liniową, zauważamy, że niekorzystna jest 20% stawka ryczału, gdyż ryczałt opłacałby się dopiero przy dochodowości wynoszącej ponad 100%. Jest to nierealna sytuacja. Opodatkowanie przychodu stawką 17% wiąże się z zapłatą niższego podatku, o ile koszty stanowią mniej niż 10% przychodu, w przeciwnym razie mniejsze zobowiązania powoduje metoda liniowa. Dla pozostałych stawek ryczału (8,5%; 5,5%; 3%) wraz

ze wzrostem przychodu maleje dochodowość, powyżej której korzystniejsze jest bycie ryczałtowcem. Oznacza to, że np. dla przychodów 75 000 zł przy stawce ryczałtu wynoszącej 3% trzeba osiągnąć około 25% rentowności, a dla kwoty 500 000 zł – tylko 17% zysku, by opodatkowanie ryczałtem było korzystniejsze.

Porównanie form opodatkowania dochodu z uwzględnieniem jedynie przewidywanych wysokości uzyskiwanych przychodów i ponoszonych kosztów oraz obligatoryjnych składek na ubezpieczenie społeczne oraz zdrowotne, nie jest pełne. Wybór potencjalnie najlepszej metody obciążenia dochodu przedsiębiorcy powinien uwzględniać także czynniki zależne od indywidualnej sytuacji podatnika, czyli możliwości zastosowania ulg, odliczeń od dochodu i przychodu.

4. Zakończenie

Ze specyfiki każdej formuły opodatkowania dochodu wynikają odmienne możliwości wyliczenia obciążenia podatkowego. Identyfikacja korzyści płynących z wyboru danej formy podatku polega na ustaleniu, do jakich rozwiązań uprawniony jest podatnik. Wszystkie przychody co do zasady są opodatkowane podatkiem dochodowym od osób fizycznych, ustalonym według skali progresywnej. To podatnik ustala, czy dopuszczalne jest przyjęcie innych metod, i on sam musi określić korzyści z tego płynące.

Wiedza o uprawnieniach do zastosowania różnych opcji umożliwia podjęcie optymalnej decyzji. Opiera się ona na zdefiniowanych kryteriach wyboru, takich jak: koszty prowadzenia ewidencji i rozliczeń, ryzyko podatkowe, elastyczność podatku i jego wysokość. Procedura optymalizacyjna ma umożliwić realizację celów podatkowych przy minimalizacji obciążeń.

W określonych przypadkach możliwe jest legalne uniknięcie opodatkowania. Zależy to od zakresu obciążeń podatkowych i parapodatkowych, na które wpływa indywidualna sytuacja podatnika. Wyznacza ją forma prawna i organizacja działalności oraz jej przedmiot i skala, a w przypadku osób fizycznych – również sytuacja osobista podatnika. Podatek dochodowy przedsiębiorcy może nie być płacony, ale zawsze jest konieczne jego rozliczenie.

Możliwość kształtowania optymalnej formy podatku dochodowego wiąże się z wystąpieniem ryzyka opłacalności. Polega ono na tym, że sposób rozliczania podatku jest wybierany przed rozpoczęciem działalności bądź na początku roku i opiera się na skali dochodu, która jest prognozowana.

Literatura

<http://www.pit.pl>.

<http://www.zus.pl>.

Makuch M.A., *Wybór formy opodatkowania w podatku dochodowym od osób fizycznych jako element strategii podatkowej w małych przedsiębiorstwach*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, nr 40, Szczecin 2011.

- Poszwa M., *Zarządzanie podatkami w małej i średniej firmie*, C.H. Beck, Warszawa 2007.
- Poszwa M., *Możliwości ograniczenia ryzyka związanego z wyborem formy podatku dochodowego przedsiębiorcy*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse. Rynki finansowe. Ubezpieczenia, 2011, nr 32.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997r. Ordynacja podatkowa (Dz.U. 2012, poz. 749 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (Dz.U. 1998, nr 144, poz. 930 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. 1991, nr 80, poz. 350 z późn. zm.).
- Walicka M., *Optymalizacja podatkowa w działalności gospodarczej małych przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, nr 52, Szczecin 2012.

PROFITABILITY CALCULATIONS OF TAX FORM SELECTION IN SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

Summary: This article presents the problem of optimizing the choice of the form of taxation of entrepreneurial income. It is assumed that the taxpayer is entitled to use every method. Then the possibility of the zero tax is established, which is associated with the lack of commitment to pay the tax. In cases where there is no possibility of the zero tax, the calculation of income tax forms is made. It is not always possible to indicate low or high tax. It takes such values in a particular situation of a taxpayer, and only carrying out profitability calculations allows to determine the specific level.

Keywords: boundry income/revenue, tax optimization, income tax, zero tax, profitability calculations of tax form selection.

BEATA NAMIEL

e-mail: beata.namiel@onet.pl

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

ROLA RAPORTOWANIA WEWNĘTRZNEGO W CONTROLLINGU PRZEDSIĘBIORSTWA

Streszczenie: W artykule poruszono kwestię raportowania wewnętrznego, które jest nieodłączną częścią controllingu wykorzystywanego w przedsiębiorstwie. Skupiono się na zweryfikowaniu zagadnienia, czy istnieje konieczność stosowania systemu raportowania w firmie oraz czy złożoność stosowanego systemu jest silnie skorelowana z wielkością przedsiębiorstwa. W artykule pokazano, jaki wpływ na funkcjonowanie jednostki mają stosowane raporty oraz w jaki sposób są one wykorzystywane do sprawnego i rzetelnego zarządzania. Zwrócono również uwagę na celowość stosowania działań controllingowych, przyczyniających się do wspomagania prowadzenia działalności gospodarczej oraz podejmowania trafnych decyzji i postanowień.

Słowa kluczowe: controlling, raportowanie wewnętrzne, sprawozdawczość zarządcza, przedsiębiorstwo produkcyjne.

*Nigdy nie rezygnuj z celu tylko dlatego,
że osiągnięcie go wymaga czasu.
Czas i tak upłynie.*

Earl Nightingale

1. Wstęp

Działalność gospodarcza jest ściśle związana z ciągłym podejmowaniem decyzji i szukaniem jak najlepszych rozwiązań. Konieczny jest zatem spójny, szybki i niezawodny przepływ informacji, będący nieodzowną częścią controllingu. Informacja ta musi być przekazywana w sposób logiczny, usystematyzowany i powtarzalny, co umożliwia efektywne działanie w krótkim okresie, podejmowanie trafnych decyzji, monitorowanie ich konsekwencji oraz natychmiastowe reagowanie na pojawiające się zmiany [Adamczyk, Bender 2008]. Bezpieczny przepływ informacji jest możliwy dzięki stosowaniu systemu raportowania wewnętrznego, będącego podstawą podejmowanych zadań zarządczych.

Celem artykułu jest zaprezentowanie i przeanalizowanie systemu raportowania jako integralnej części działań controllingowych. Zagadnienie to wydaje się niebagatelne z punktu widzenia efektywności prowadzenia działalności ekonomicznej, gdyż jest aspektem często poruszonym w teorii rachunkowości zarządczej. Dobór odpowiednich raportów przyczynia się do skutecznego i wydajnego zarządzania, ściśle związanego ze stosowaniem controllingu i tym samym do realizacji zadań podejmowanych przez jednostkę. Na potrzeby artykułu skupiono się na

zweryfikowaniu, czy rodzaj stosowanego systemu raportowania jest ściśle uzależniony od wielkości przedsiębiorstwa, rodzaju branży, specyfikacji działalności i jej otoczenia.

Obiektem badań w artykule jest kwestia sprawozdawczości zarządczej, wpływającej na jakość prowadzonej działalności gospodarczej. Klasycznej analizie poddano zatem system raportowania, składający się z bogatego zakresu analiz dostosowanych do konkretnej specyfiki przedsiębiorstwa. Dominującą metodą badawczą stosowaną w artykule jest indukcja, rozumiana jako proces „od szczegółu do ogółu” [Apanowicz 2002, s. 25]. Metoda ta umożliwia prawidłowe wyciąganie wniosków, które przyczyniają się do kreowania rzetelnego obrazu. W przebiegu całego procesu badawczego niezbędne są studia literaturowe w zakresie controllingu i rachunkowości zarządczej, jak również badania danych źródłowych oraz dokumentacji analizowanej jednostki. W artykule skupiono się bowiem na konkretnym przedsiębiorstwie produkcyjnym, którego szczegółowa analiza umożliwia wyprowadzenie konkluzji na skalę całego sektora produkcyjnego. Wiadomo bowiem, że analiza danych oraz łączenie faktów i przesłanek są niezbędne do szybszego pozyskiwania cennych informacji [Apanowicz 2002, s. 9-11].

2. Istota raportowania wewnętrznego w przedsiębiorstwie

Sprawozdawczość zarządcza stanowi system raportowania informacji, który wspomaga kierowanie przedsiębiorstwem. Dzięki szczegółowej analizie gromadzonych danych jest możliwe ułatwianie procesu podejmowania decyzji na poszczególnych szczeblach zarządzania operacyjnego i strategicznego. Raportowanie odgrywa bowiem znaczącą rolę i pozwala na wyznaczanie kierunków rozwoju oraz konkurencyjności przedsiębiorstwa [Kowalak 2014, s. 9-10].

Tabela 1. Rodzaje raportów wewnętrznych

Kryterium	Rodzaje raportów
1	2
Częstotliwość generowania raportów	• okresowe • na żądanie (<i>ad hoc</i>) • jednorazowe
Struktura rachunku odpowiedzialności	• dotyczące przedsiębiorstwa jako całości • na temat ośrodków odpowiedzialności
Odbiorcy informacji	• kierowane do zarządu • sporządzane na potrzeby menedżerów średniego szczebla • dla pracowników niższych szczebli
Tryb i cel sporządzania	• planistyczne • kontrolne

Tabela 1, cd.

1	2
Forma prezentacji informacji	• ilościowe • jakościowe
Zakres problemowy	• kapitał intelektualny • ryzyko działalności, zagrożenie bankructwem • kreowanie wartości, jakość • ocena projektów inwestycyjnych • płynność i rentowność
Funkcje organizacyjne	• logistyka • produkcja • marketing • sprzedaż • zarządzanie zasobami ludzkimi
Fazy łańcucha dostaw	• dostawcy • odbiorcy
Zakres czasowy	• krótkoterminowe • długoterminowe
Kanał komunikacji	• sprawozdanie ustne • pisemne, spersonalizowane raporty • platformy internetowe, intranet • e-mail

Źródło: [Nita 2014, s. 35].

Raporty wewnętrzne charakteryzują się krótkoterminowym zasięgiem, gdyż wykorzystują ciągle uaktualniane dane, które dotyczą bieżącego okresu. Zdarza się jednak, że są tworzone zestawienia mające odzwierciedlenie w dłuższym horyzoncie czasowym, co sprzyja lepszemu monitorowaniu i wyznaczaniu trendów inwestycyjnych. Warto zaznaczyć, że raporty zarządcze są adresowane do odbiorców wewnętrznych, co powoduje wykluczenie z ich zasięgu odbiorców spoza przedsiębiorstwa [Nita 2014, s. 31]. Dzieje się tak, gdyż zawierają one poufne dane dotyczące sprzedaży, produkcji i innych ważnych aspektów przedsięwzięcia.

Rodzaj raportów wewnętrznych stosowanych na potrzeby sprawozdawczości zarządczej jest uzależniony od wielu czynników informacyjnych, a w tym przede wszystkim od otoczenia biznesowego, w którym działa przedsiębiorstwo. Jak widać w tabeli 1, znaczący wpływ na rodzaj raportów ma również specyfika działalności, częstotliwość generowania danych oraz profil osoby odpowiedzialnej za podejmowanie decyzji [Nita 2014, s. 34-35].

Przy sporządzaniu raportów warto zwrócić uwagę na system hierarchii przekazywanych informacji. Hierarchia ta jest uzależniona od stopnia realizacji wyznaczonych celów oraz przypisanej odpowiedzialności za osiągnięte wyniki.



Rys. 1. Hierarchia sprawozdawczości wewnętrznej

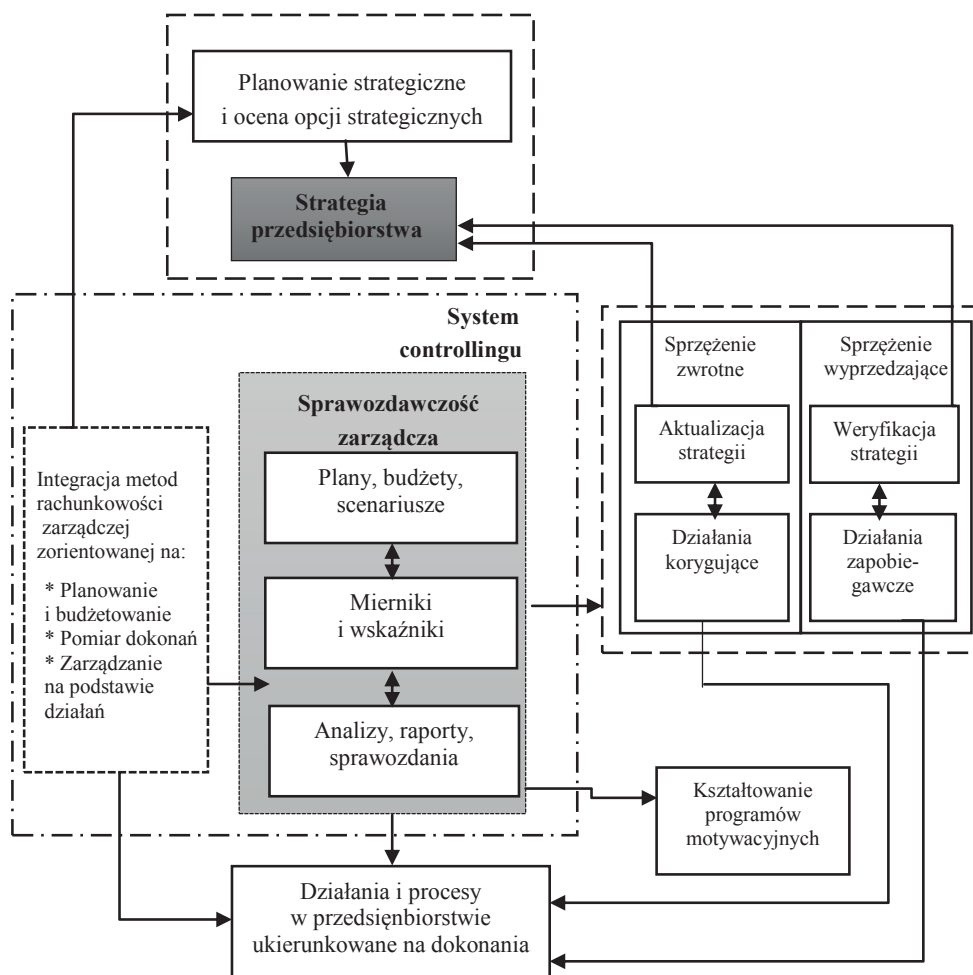
Źródło: [Sierpińska, Niedbała 2003, s. 100].

Z informacji przedstawionych na rysunku 1 wynika, że poziom sprawozdawczości jest ściśle związany ze szczeblem zarządzania, co oznacza, iż wnioski wychodzące z poszczególnych raportów powinny być ustalane we współpracy z osobami odpowiedzialnymi za konkretne zadania [Sierpińska, Niedbała 2003, s. 100].

3. Miejsce raportowania wewnętrznego w controllingu

Raportowanie i sprawozdawczość wewnętrzna pełnią rolę systemu wczesnego ostrzegania w przedsiębiorstwie. Oznacza to, że wspierają prace kierownictwa i umożliwiają szybkie reagowanie w przypadku wychwycenia niedoskonałości. Wiarygodne i aktualne dane sprawiają, że zarząd na bieżąco otrzymuje wskazówki niezbędne do realizacji założonych celów oraz wytyczonych planów [Janczyk-Strzała 2008, s. 116]. W związku z tym w każdej organizacji przydatne jest sprawne raportowanie i ustalanie na jego potrzeby właściwego planu działania. Czynniki te wspomagają podejmowanie trafnych i skutecznych decyzji, usprawniają funkcjonowanie jednostki oraz, co najważniejsze, ich stosowanie jest możliwe za sprawą wdrożonego w firmach controllingu. Aspekt ten jest o tyle istotny, że controlling wykorzystywany w realizacji bieżących zadań ma na celu nie tylko uzupełnianie procesu zarządzania, lecz również wspieranie kadry zarządzającej za pomocą uaktualnianej na bieżąco bazy informacyjnej [Borowiec 2007, s. 61].

Podjęmowanie decyzji za pomocą raportowania powinno zatem uwzględniać fakt, iż jest ono częścią szeroko rozumianego controllingu jako instrumentu wspomagającego cały proces decyzyjny.



Rys. 2. Sprawozdawczość zarządcza jako instrument controllingu w zarządzaniu przedsiębiorstwem

Źródło: [Nita 2014, s. 53-54].

Na rysunku 2 przedstawiono modelowe umiejscowienie sprawozdawczości zarządczej w controllingu i tym samym pokazano, jak istotną rolę ona odgrywa. Jest bowiem ogniwem systemu controllingu, który z kolei stanowi podstawę procesu zarządzania w przedsiębiorstwie. W jego skład wchodzi przede wszystkim wszelkiego rodzaju analizy, raporty i sprawozdania, będące wytworem produktu rachunkowości

zarządczej. Ważnym elementem są również mierniki i wskaźniki, służące do oceny osiągniętych celów oraz monitorowania dokonań, a także plany i budżety, których zadaniem jest ułatwienie rozpoznawania przyszłych skutków podejmowanych decyzji [Nita 2014, s. 53-54].

4. Koncepcja raportowania wewnętrznego w przedsiębiorstwie – studium przypadku

Zgodnie z powszechnie przyjętymi regułami zarządzania szczegółowa analiza danych oraz łączenie faktów i przesłanek są niezbędne do szybszego pozyskiwania cennych informacji. Misją badanego przedsiębiorstwa produkcyjnego, będącego światowym liderem w zakresie obsługi przemysłu spożywczego, jest dążenie do osiągnięcia jak najlepszej jakości, zachowania najważniejszych standardów i etycznych zachowań biznesowych oraz stworzenie długoterminowej wartości dodanej dla wszystkich interesariuszy. Na rynku światowym przedsiębiorstwo pręźnie zaczęło działać w latach 70. XX wieku, jednak na terytorium Polski wkroczyło dopiero 10 lat później. Obecnie firma jest międzynarodową instytucją, charakteryzującą się szybką dynamiką wzrostową. Swój sukces zawdzięcza dobrej organizacji pracy, nad którą czuwa główny menedżer i założyciel. Decyduje on między innymi o standardach raportowania, bez których niemożliwe byłoby zarządzanie tak obszernym koncernem spożywczym. Oznacza to, że w analizowanym, polskim oddziale spółki, wszelkiego rodzaju raporty są wykonywane zarówno na zlecenie zagranicznych właścicieli, jak również na potrzeby własne w celu lokalnego zarządzania jednostką. Raporty przygotowywane dla centrali obejmują zagregowane dane dotyczące planowanego budżetu (z dużym naciskiem na wydatki) i są przedstawiane w specjalistycznych modułach, jednakowych dla wszystkich oddziałów. Zarząd lokalny potrzebuje raportów, które umożliwią mu ciągle kontrolowanie i bieżącą ocenę zachodzących procesów oraz szybkie reagowanie w momencie wykrycia nieprawidłowości. Ze względu na konieczność współpracy całej jednostki, raporty są również przygotowywane dla przedstawicieli innych działów, którzy są odpowiedzialni za konkretne zadania i muszą wzorować się na danych wygenerowanych przez inne działy. Na podstawie zgromadzonych informacji można wywnioskować, iż zakres, częstotliwość i sposób prezentacji danych jest zatem w dużej mierze uzależniony od odbiorców informacji.

Sytuacja wewnętrzna analizowanej firmy jest monitorowana za sprawą systematycznych raportów działu finansowego, w tym działu controllingu. Raporty te dotyczą szerokiego zakresu informacji, a w tym rentowności sprzedaży oraz wydajności procesu produkcyjnego, o czym świadczy rysunek 3, co gwarantuje szybki i niezawodny przepływ informacji pomiędzy interesariuszami jednostki. Osoby zarządzające firmą muszą być na bieżąco informowane o panującej sytuacji ekonomicznej, zachodzących procesach, możliwościach i barierach rozwoju oraz czynnikach wpływających na

pozycję przedsiębiorstwa na rynku. Na podstawie badanej jednostki można wysunąć wniosek, iż ogół przedsiębiorstw preferuje powierzenie prac controllingowych pracownikom firmy, a nie doradcom zewnętrznym. Dzieje się tak nie tylko dlatego, że długotrwały outsourcing wiąże się z wysokimi kosztami, ale przede wszystkim z powodu poufnego charakteru danych opracowywanych na potrzeby controllingu [Janczyk-Strzała 2008, s. 63].



Rys. 3. Rodzaje raportów opracowywanych przez służby controllingowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentów analizowanej jednostki.

Pozyskiwanie informacji na potrzeby generowanych raportów jest uzależnione przede wszystkim od systemu informatycznego. Wiadomo bowiem, że funkcjonowanie controllingu w przedsiębiorstwach, posiadających olbrzymie ilości danych oraz zobowiązanych do podejmowania szybkich decyzji, jest niemożliwe bez wykorzystania narzędzi informatycznych [Janczyk-Strzała 2008, s. 109].

Analizowane przedsiębiorstwo korzysta ze zintegrowanego systemu zarządzania, jakim jest zintegrowany moduł pakietu SAP ERP. Uniwersalne oprogramowanie zawierające moduł controllingu ułatwia uzyskiwanie wiarygodnych danych o przebiegu procesów zachodzących w przedsiębiorstwie. Zgromadzone informacje są przetwarzane na bieżąco w programie lub za pomocą kolejnego narzędzia informatycznego, jakim jest arkusz kalkulacyjny Excel. Arkusz ten wykorzystywany do codziennej pracy umożliwia prosty przegląd danych, a zastosowanie automatyzacji w Visual Basic for Application (VBA) przyspiesza cały proces.

5. Zakończenie

Na podstawie przeprowadzonych rozważań można wnioskować, że w każdej działalności gospodarczej raportowanie wewnętrzne odgrywa znaczącą rolę i jest nie-

zbędne do sprawnego zarządzania i podejmowania trafnych decyzji. W przypadku jego braku trudniejsze jest bowiem dokonywanie wszelkiego rodzaju działań zarządczych i eliminowanie powtarzalnych błędów, co wiąże się z generowaniem dodatkowych kosztów. Oznacza to, że sprawozdawczość zarządcza skupia się na doskonaleniu procesu zarządzania poprzez usprawnianie problematycznych aspektów oraz przyczynia się do rozwiązywania wątpliwości w zakresie wdrażanych procesów. Złożoność systemu raportowania wewnętrznego w dużej mierze jest uzależniona od wielkości przedsiębiorstwa, a także od specyfiki sektora, w którym działa, co jest związane z faktem, iż każda branża charakteryzuje się odmienną, dominującą dla swojej działalności grupą kosztów. Istotne wydaje się również stwierdzenie, że wyłącznie stosowanie raportów o stabilnej i porównywalnej treści przyczynia się do uzyskiwania aktualnej oceny oraz umożliwia natychmiastowe reagowanie na szybko postępujące zmiany. Jest to zatem sygnał dla controllerów pracujących dla firm, aby uwzględniać te wszystkie determinanty i tworzyć system odpowiedni dla danego otoczenia biznesowego.

Literatura

- Adamczyk A., Bender P., *Controlling i raportowanie zarządcze*, Monitor Rachunkowości i Finansów, C.H. Beck, Warszawa 2008.
- Apanowicz J., *Metodologia ogólna*, Bernardinum, Gdynia 2002.
- Borowiec L., *Controlling w realizacji usług publicznych gminy*, Oficyna Wolters Kluwer business, Kraków 2007.
- Dokumenty analizowanej jednostki.
- Janczyk-Strzała E., *Controlling w przedsiębiorstwach produkcyjnych*, CeDeWu.pl, Warszawa 2008.
- Kowalak R. (red.), *Sprawozdawczość zarządcza*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2014.
- Nita B., *Sprawozdawczość zarządcza*, PWN, Warszawa 2014,
- Sierpińska M., Niedbała B., *Controlling operacyjny w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 2003.

THE ROLE OF INTERNAL REPORTING IN COMPANY CONTROLLING

Summary: The article refers to the issue of internal reporting which is an integral part of controlling utilised in the enterprise. The focus is on the verification issue, whether there is a need to use a reporting system in the company and whether the complexity of the system is strongly correlated with the size of the company. It shows the impact the reports which are used have on the functioning of company and how these reports are used for efficient and reliable management. The article stresses the accuracy of implementing controlling activities, which contribute to the support of business and the undertaking of relevant decisions and resolutions.

Keywords: controlling, internal reporting, management reporting, manufacturing company.

Streszczenie: Niniejszy artykuł ma na celu zaprezentowanie dotacji unijnych w świetle prawa podatkowego obowiązującego w Polsce. W zakresie tym przepisy ustaw o podatku dochodowym od osób fizycznych i osób prawnych przedstawiają jednakowe stanowisko. A mianowicie, środki przekazane w formie dotacji nie mają docelowo wspierać budżetów państw członkowskich, lecz konkretne zadania popierane przez Unię Europejską. W związku z tym zazwyczaj nie są one opodatkowane. Ustawy szczegółowo regulują zagadnienia powstania przychodu i kosztu podatkowego, a także pojawiającego się w przypadku podatku VAT obowiązku podatkowego i zwolnienia z opodatkowania dotacji unijnych.

Słowa kluczowe: fundusze unijne, dotacja, podatek dochodowy od osób fizycznych, podatek dochodowy od osób prawnych, podatek od towarów i usług, przychód podatkowy, koszt podatkowy.

1. Wstęp

Unia Europejska to gospodarczo-polityczny związek państw europejskich utworzony 1 listopada 1993 roku na mocy traktatu z Maastricht. Jej priorytetem, opisanym w Traktacie o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, jest wspieranie trwałego, zrównoważonego i harmonijnego rozwoju całego jej obszaru poprzez działania prowadzące do wzmocnienia spójności zarówno terytorialnej, jak i społeczno-gospodarczej. W szczególności Wspólnota dąży do redukcji dysproporcji w rozwoju poszczególnych regionów, a zwłaszcza terenów najmniej uprzywilejowanych [Traktat 2012, s. 1]. Doskonałym narzędziem do osiągnięcia wymienionych założeń są fundusze unijne.

Fundusze unijne to instrumenty finansowe umożliwiające pośrednie finansowanie, a zatem biorące udział w transferze zasobów własnych Unii Europejskiej do państw członkowskich. Gospodarowanie tymi środkami odbywa się zawsze według określonych zasad i procedur, a dotacji mogą podlegać jedynie takie zadania, które określono w odpowiednich planach i programach.

Polska dołączyła do państw członkowskich 1 maja 2004 roku. Przynależność do Wspólnoty Europejskiej nakłada na kraj wiele obowiązków, regulacji prawnych, ale też daje korzyści, między innymi w postaci bezzwrotnych dofinansowań, jakimi są dotacje. Środki pochodzące z Unii Europejskiej stanowią ogromne wsparcie i szansę dla wielu przedsiębiorców oraz podmiotów indywidualnych, a co za tym idzie – wspierają rozwój gospodarki państwowej i wzmocnienie pozycji kraju na arenie międzynarodowej. Jak wynika z raportu Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju na temat wykorzystania środków UE w ramach Narodowej Strategii Spójności 2007-2013, Polska pozyskała 283,6 mld zł na dofinansowanie zrealizowanych w tej

perspektywie finansowej projektów [Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju 2014]. Tym samym jako jeden z największych beneficjentów ma obowiązek prowadzenia prawidłowego rozliczenia i ewidencji tychże środków.

Niniejszy artykuł opracowano w celu przedstawienia wymogów dotyczących sposobów rozliczania dotacji unijnej w świetle polskiego prawa podatkowego. Praca prezentuje możliwość kwalifikacji przychodów i kosztów związanych z dotacją odpowiednio do przychodów i kosztów podatkowych z uwzględnieniem momentu, w jakim to następuje. Na potrzeby opracowania przeprowadzono badania literaturowe, obejmujące podane zagadnienie, oraz analizę odpowiednich aktów prawnych. Wszelkie treści zawarte w tekście wynikają z przepisów prawnych aktualnych na dzień publikacji.

2. Dotacje a podatek dochodowy od osób fizycznych

Środki pozyskane przez osobę fizyczną z Unii Europejskiej na realizację projektu, zgodnie z ustawą o podatku dochodowym od osób fizycznych (updf)¹ zakwalifikować można jako przychód z pozarolniczej działalności gospodarczej, gdy beneficjentem jest przedsiębiorca (art.10, ust. 1, pkt 3) lub jako przychód z innych źródeł, gdy podatnik nim nie jest (art. 10, ust. 1, pkt 9). Wyłączenie stanowią jednak dotacje przeznaczone na zakup lub wytworzenie we własnym zakresie środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych, które zgodnie z art. 14 ust. 2 pkt 2 nie stanowią przychodu z działalności gospodarczej. W związku z tym dotacje takie, zwane dotacjami inwestycyjnymi, nie są opodatkowane podatkiem dochodowym. Dotacje unijne, w myśl ustawy, generalnie podlegają zwolnieniu z opodatkowania. Dokładny zapis regulujący tę kwestię jest zawarty w art. 21 ust. 1 pkt 46, 46a, 47d, 114 ww. ustawy, według którego wolne od podatku są wszelkie dochody stanowiące bezzwrotną pomoc finansową, pochodzące między innymi od organizacji międzynarodowych, w tym ze środków Unii Europejskiej, i mające wspierać bezpośrednio realizację celu określonego w programie. Wymaganie dotyczące przeznaczenia dotacji na działania bezpośrednio prowadzące do osiągnięcia celu programowego świadczy równocześnie o tym, że zwolnienie obejmuje jedynie wykonawcę, a nie dotyczy dochodów osiąganych przez jego pracowników czy zatrudnionych podwykonawców [Lubińska, Małecki 2007, s. 27-28]. Od 1 stycznia 2010 roku została wprowadzona zasada współfinansowania, według której część dotacji stanowi:

- płatność przekazywana przez Bank Gospodarstwa Krajowego (są to środki z budżetu UE) – zwolnienie z opodatkowania w oparciu o art. 21 ust.1 pkt 136 updf,
- dotacja celowa, czyli wkład krajowy (środki z budżetu samorządu terytorialnego lub państwa) – zwolnienie na podstawie art. 21 ust. 1 pkt 129 updf.

¹ Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych z dnia 26 lipca 1991 r., Dz.U. nr 80, poz. 350.

2.1. Koszty uzyskania przychodu

Wydatki związane z uzyskaniem przychodów z dotacji, które nie podlegają opodatkowaniu lub są zwolnione od podatku dochodowego, nie mogą być uznane za koszty uzyskania tych przychodów, czyli koszty podatkowe. Przykładem są odpisy amortyzacyjne od środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych sfinansowanych dotacją, które zgodnie z art. 23 ust. 1 pkt 45 updf nie stanowią kosztów uzyskania przychodów. W przypadku wypłacenia beneficjentowi dotacji przeznaczonej na zakup środka trwałego po jego przyjęciu do użytkowania podatnik może zaliczać odpisy amortyzacyjne naliczone od wartości całego środka trwałego do kosztów uzyskania przychodów w kolejnych okresach podatkowych, aż do miesiąca poprzedzającego moment otrzymania pomocy. W miesiącu otrzymania dotacji musi dokonać korekty kosztów o wartość odpowiadającą dotowanej części środka dotowanego. Następnie od tego momentu podmiot jest zobowiązany zaliczać do kosztów podatkowych jedynie wartość amortyzacji przypisaną części pokrytej z funduszy własnych. Jeżeli mowa o kosztach podatkowych, to wyjątek stanowią odsetki od środków pozyskanych i ulokowanych na rachunku bankowym, wymienionych w przytaczanym już art. 21 ust. 1 pkt 46, bowiem nie zostały one zwolnione z opodatkowania, a więc mogą zostać uznane za koszty uzyskania przychodu [Lech, Wszolek-Lech 2012, s. 66-85].

3. Dotacje a podatek dochodowy od osób prawnych

Przepisy ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (updog) w zakresie regulacji dotyczących dofinansowań unijnych wprowadzają ustalenia podobne do ustaleń ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych. W myśl art. 12 ust. 1 pkt 1 do przychodów zalicza się środki pieniężne, ale dopiero w momencie ich otrzymania². W przypadku prowadzenia działalności gospodarczej za przychód można uznać również kwoty należne; jednak odnosząc ten zapis do zagadnienia dotacji, za dzień powstania takiego przychodu uznaje się dzień otrzymania zapłaty³. Tak jak w updf dotacje będące przedmiotem niniejszej pracy podlegają zwolnieniu z opodatkowania. Wskazują na to kolejne punkty art. 17 (pkt 21, 23-24, 47, 52-53) updog, które w dużej mierze stanowią odzwierciedlenie omówionych już zapisów ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych. Podstawową różnicą między warunkami zwolnienia środków pomocowych w danych aktach prawnych jest brak zapisu w updog dotyczącego konieczności przeznaczenia pozyskanej bezzwrotnej pomocy bezpośrednio na realizację celów programu. Drugą istotną różnicą są ustalenia dotyczące odsetek, a dokładniej odsetek od środków wymienionych w art. 23 ww.

² Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz.U. nr 21, poz. 86, art. 12, ust. 1, pkt 1.

³ Tamże, art. 12, ust. 3-3e.

ustawy, ulokowanych w banku, gdyż w przeciwieństwie do updf będą one zwolnione od podatku.

3.1. Koszty uzyskania przychodu

Również w przypadku określania kosztów uzyskania przychodu przepisy updf i updog zostały ujednolicone. Artykuł 16 ust. 1 pkt 48 updog dotyczy dotacji inwestycyjnych i jest idealnym odpowiednikiem dla art. 23 ust. 1 pkt 45 updf. Pozostałe wydatki oraz koszty sfinansowane z dochodu, zawarte w wymienionych już punktach artykułu 17, reguluje zapis art. 16 ust. 1 pkt 58, na podstawie którego zostają one wyłączone z kosztów uzyskania przychodu [Lech, Wszolek-Lech 2012].

4. Dotacje w podatku od towarów i usług

Zgodnie z art. 29a ust. 1 ustawy o podatku od towarów i usług z dnia 11 marca 2004 roku wyłącznie dotacje bezpośrednio wpływające na cenę dostarczonych towarów lub świadczonych przez podatnika usług powiększają podstawę opodatkowania⁴. Istotne znaczenie w zapisie powyższego artykułu ma słowo „bezpośrednio”, gdyż każda subwencja w mniejszym lub większym stopniu wpływa na cenę towarów czy usług, jednak zgodnie z ustawą musi ona stanowić całość lub część ceny. Stawka dotacji zatem powinna być uzależniona od rodzaju towaru czy też świadczonej usługi, której dotyczy, albowiem to nie dotacja sama w sobie jest czynnością opodatkowaną. Wyliczając wartość VAT, podatnik powinien przyjmować kwotę dofinansowania jako wielkość brutto, w związku z czym do obliczenia podatku prawidłowym rozwiązaniem będzie zastosowanie metody w „stu” [Judkowiak, Lebrand, Pomorska 2014, s. 317-318, 436-438 (stan prawny na dzień 1 kwietnia 2014 r.)].

Kolejnym ważnym aspektem jest moment powstania obowiązku podatkowego. Na podstawie ww. ustawy należy stwierdzić, iż wszelkie dotacje podlegają opodatkowaniu w chwili ich otrzymania, przy czym w przypadku pomocy unijnej udzielanej w ratach obowiązek podatkowy powstaje stopniowo i proporcjonalnie do części przekazanej w danym momencie, a nie całej kwoty dofinansowania⁵. Powstanie obowiązku podatkowego nie zmienia faktu, iż dotacje unijne i tak podlegają zwolnieniu z opodatkowania. Nie oznacza to jednak, że beneficjent pomocy unijnej nie może odliczyć podatku naliczonego od zakupów sfinansowanych taką dotacją. Wręcz przeciwnie, cała procedura odbywa się zgodnie z art. 90 ust. 1 i 2 ustawy VAT. Zatem podatnika obowiązują zasady ogólne, zgodnie z którymi jest możliwe dokonywanie odliczenia podatku przy zakupach związanych ze sprzedażą opodatkowaną oraz zwolnioną, jak w przypadku dotacji. W określonych sytuacjach można również dokonać częściowego

⁴ Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, Dz.U. nr 54, poz. 535, art. 29, ust. 1

⁵ Ustawa VAT, art. 19a, ust. 5, pkt 2.

odliczenia VAT naliczonego, w związku z czym stosuje się specjalny współczynnik, zwany proporcją. Proporcję ustala się dla grupy zakupów służących zarówno działalności opodatkowanej, jak i zwolnionej. Klucz rozliczeniowy stanowi udział rocznego obrotu odpowiadającego czynnościom umożliwiającym obniżenie kwoty podatku należnego urzędowi skarbowemu w całkowitym obrocie (obrót uwzględniający zarówno czynności, w związku z którymi można obniżyć podatek należny, jak i te, przy których wykonaniu nie przysługuje takie prawo) [Małecki 2009, s. 42-59].

5. Zakończenie

W 2014 roku Polska świętowała dziesięciolecie członkostwa w Unii Europejskiej. Przez te wszystkie lata pomoc finansowa płynąca z budżetu Wspólnoty pozwoliła na rozwój kraju poprzez różnego rodzaju inwestycje zarówno w postępowanie technologiczne, przeobrażenia gospodarcze, jak również w kapitał ludzki.

Przeprowadzone rozważania, dotyczące istniejących możliwości kwalifikacji podatkowej otrzymanych dotacji unijnych, mają uzmysłowić, iż zgodnie z polskimi przepisami podatkowymi nie ma jednego, uniwersalnego sposobu na ujęcie dotacji unijnych w ewidencji. Każdy przeprowadzony projekt wymaga od beneficjenta indywidualnego podejścia i co za tym idzie – wyodrębnionej ewidencji księgowej. Umożliwia to kontrolę wykorzystania przekazanych środków, równocześnie ułatwiając ich prawidłowe rozliczenie, również pod względem podatkowym.

Analiza odpowiednich artykułów ustaw o podatku dochodowym oraz podatku od towarów i usług pozwala na wyciągnięcie ogólnego wniosku, iż środki przekazane w formie pomocy z Unii Europejskiej, kwalifikowane jako dotacje, nie podlegają opodatkowaniu, gdyż mają służyć rozwojowi, a nie wspierać budżet państwa.

Literatura

- Judkowiak K., Lebrand H., Pomorska J., *VAT 2014: komentarz dla praktyków*, ODDK, Gdańsk 2014.
- Lech M., Wszolek-Lech D., *Instruktor końcowego rozliczenia projektów inwestycyjnych realizowanych w ramach funduszy europejskich*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk 2012.
- Lubińska H., Małecki P., *Opodatkowanie dotacji unijnych i innych środków pomocowych*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk 2007.
- Małecki P., *Dotacje unijne, subwencje i inne dopłaty w podatku od towarów i usług*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk 2009.
- Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, sierpień 2014, Wykorzystanie środków UE w ramach Narodowej Strategii Spójności 2007-2013, <http://www.mir.gov.pl> (15.09.2014).
- Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, Dz.Urz. UE 2012 C 326.
- Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych z dnia 26 lipca 1991 r., Dz.U. nr 80, poz. 350.
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz.U. nr 21, poz. 86.
- Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, Dz.U. nr 54, poz. 535.

EU FUNDING IN THE POLISH TAX LAW

Summary: The main objective of the article is to present a model of EU funds in Poland. The Natural Persons' Income Tax Act and The Legal Persons' Income Tax Act show the same line according to which EU funds given as subsidy do not support a budget of a member state. These funds have to support specific EU goals, therefore they are usually not taxable. The above-mentioned acts regulate issues connected with tax revenue and tax cost as well as tax obligation and tax exemption of EU funds.

Keywords: EU funds, subsidy, personal income tax, corporate income tax, value added tax, tax income, tax cost.

Streszczenie: W niniejszym artykule poruszona została problematyka dotycząca kosztów logistycznych występujących w przedsiębiorstwach. Szeroki zakres oraz ich powiązanie z poszczególnymi jednostkami organizacyjnymi ma duży wpływ na podejmowanie decyzji w oparciu o zarządzanie kosztami logistycznymi. Pokazuje to również jak istotna jest znajomość kosztów logistycznych oraz ich minimalizowanie dla rentowności przedsiębiorstwa.

Słowa kluczowe: koszty logistyczne, współzależność kosztów, wynik finansowy.

1. Wstęp

W każdym rozwijającym się przedsiębiorstwie ważną rolę odgrywa zarządzanie procesami logistycznymi. Powinno mieć ono na celu minimalizowanie kosztów, które są nieuniknionymi kosztami działalności jednostki. Poprawne administrowanie procesami logistycznymi wpływa nie tylko na wysokość ponoszonych kosztów, ale również na efektywność działania jednostki, ciągłość produkcji lub sprzedaży. W tej kwestii bardzo istotne znaczenie dla przedsiębiorstwa ma redukcja kosztów logistycznych, ponieważ w głównej mierze warunkuje ona zachowanie pozycji przedsiębiorstwa oraz jego przewagę konkurencyjną na rynku. Wielość i złożoność kosztów wpływa nie tylko na same koszty działalności, ale i również na inne podsystemy w przedsiębiorstwie. Poznanie struktur i klasyfikacji kosztów jest zatem niezbędnym warunkiem ich redukowania. Do napisania artykułu wykorzystane zostały następujące metody badawcze: studia literaturowe, dedukcja, indukcja.

2. Pojęcie i struktura kosztów logistycznych

Koszty logistyczne (*logistic costs*) to koszty wynikające z funkcji sterowania logistycznego, zarządzania gospodarką materiałową i fizyczną dystrybucją¹. Stanowią one bardzo istotny element logistyki, a jednocześnie wpływają na efektywność ekonomiczną procesów gospodarczych².

Istnieje wiele przekrojów kosztów logistycznych. Spośród podstawowych podziałów strukturalnych możemy wyróżnić koszty powstałe ze względu na:

- rodzaj kosztów,

¹ Terminologia logistyczna. Pojęcia i ich definicje, ILiM, Poznań 1998, s. 46.

² C. Skowronek, Z. Sarjusz-Wolski, *Logistyka w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 2012, s. 19.

- fazy przepływu miejsca powstawania,
 - podstawowe składniki procesów logistycznych.
- Koszty rodzajowe związane z ewidencją kosztów to:
- koszty materialne:
 - amortyzacja,
 - zużycie materiałów i energii,
 - usługi obce materialne, w szczególności transportowe, remontowe itp.,
 - koszty niematerialne:
 - koszty pracy,
 - usługi niematerialne,
 - koszty zaangażowanego kapitału obcego, tj. oprocentowanie kredytów na potrzeby zapasów,
 - wydatki pieniężne z tytułu podatków i opłat,
 - pozostałe (nadzwyczajne):
 - wpływające na wynik finansowy przedsiębiorstwa, np. kary z tytułu nieterminowych dostaw, ubytki naturalne towarów.

Przekrój według faz przepływu i miejsc powstawania wyróżnia koszty:

- zaopatrzenia (dział zaopatrzenia, wydział magazynów, wydział transportu),
- produkcji (dział sterowania produkcją, wydział transportu zewnętrznego),
- dystrybucji (dział zbytu, wydział transportu i spedycji, wydział magazynów).

Kosztami należącymi do podstawowych składników procesów logistycznych są:

- koszty fizycznego przepływu materiałów,
- koszty zapasów,
- koszty procesów informacyjnych.

Przedstawione przekroje są jedynie podstawowym podziałem, w którym mogą być wprowadzane zmiany na potrzeby danego przedsiębiorstwa. Bez względu na dokonany podział koszty logistyczne mają wpływ na wynik finansowy przedsiębiorstwa, dlatego ważna jest znajomość zagadnień z zakresu kosztów logistycznych w celu ich skutecznego minimalizowania³.

3. Współzależność kosztów logistyki i ich wpływ na wynik finansowy

Pojęcie kosztu logistycznego jest związane z problemem współzależności kosztu w stosunku do priorytetów systemu logistycznego. Korelacja ta wyróżnia dwie ściśle związane ze sobą koncepcje, mianowicie: globalnych kosztów logistyki oraz współzależności kosztów logistycznych⁴. Pierwsza z nich przyjmuje analizę wszystkich działań przedsiębiorstwa z zakresu przepływu surowców, towarów oraz wyrobów gotowych jako całość. Koncepcja kosztów globalnych jest jej uzupełnieniem,

³ Tamże, s. 267-271.

⁴ *Logistyka dystrybucji*, red. K. Rutkowski, Difin, Warszawa 2000.

ponieważ przewiduje, że wszelkie zmiany w funkcjonowaniu logistyki z punktu widzenia podejmowanych decyzji mają ostatecznie wpływ na spadek jednych kosztów przy jednoczesnym wzroście innych⁵. Podejmowane działania przez różne pionory przedsiębiorstwa powinny mieć na celu unikanie suboptymalizacji, czyli nieosiągania odpowiedniego rezultatu z perspektywy całości systemu (np. oszczędności na transporcie mogą spowodować zastój sprzedaży w przedsiębiorstwie).

Cechą odrębnej specyfiki przedsiębiorstw w odniesieniu do charakteru i rodzaju przepływów łańcucha dostaw oraz zależności działań logistycznych jest zjawisko konfliktów kosztów. Obniżenie kosztów w jednym z podsystemów może wpłynąć na ich zwiększenie w innym, dlatego bardzo ważnym zadaniem logistyki jest niwelowanie sprzeczności zamierzeń w obszarze wzrastania kosztów⁶.

Finansowymi aspektami zarządzania logistycznego jest wysokość kosztów logistyki w relacji zysku firmy. Według J. Twaroga najlepszym sposobem na odzwierciedlenie tego obrazu jest udział kosztów logistyki w zysku przedsiębiorstwa, obejmujący konkurencyjny poziom oferowanych usług oraz koszty sprzedaży towarów, w tym koszty zaopatrzenia i przepływu materiałów⁷.

Wykorzystanie i użycie surowców, materiałów wpływa na bilans oraz ekonomikę przedsiębiorstwa. Całokształt zarządzania logistycznego odzwierciedlony jest zatem w wyniku finansowym jednostki, ponieważ jest przejawem wysokości kosztów poniesionych w tych procesach z uwzględnieniem wykorzystania zasobów własnych⁸.

4. Zakończenie

Podstawowym zadaniem współczesnej logistyki jest minimalizacja kosztów związanych z zarządzaniem materiałami oraz łańcuchem dostaw. Im mniejsze koszty poniesione przedsiębiorstwo, tym korzystniej wpłynie to na poszczególne składniki bilansu, a w efekcie na wynik finansowy jednostki. Poprawa gospodarności podmiotu gospodarczego jest jednak uwarunkowana odpowiednim podziałem kosztów logistycznych, który umożliwi optymalną redukcję kosztów wszystkich powiązanych ze sobą komórek w jednostce.

Literatura

Beier F.J., Rutkowski K., *Logistyka*, SGH, Warszawa 1993.

Logistyka dystrybucji, red. K. Rutkowski, Difin, Warszawa 2000.

Pfohl H.-Ch, Mayer S., *Systemy logistyczne. Podstawy organizacji i zarządzania*, ILiM, Poznań 1998.

⁵ J. Twaróg, *Koszt logistyki przedsiębiorstw*, Instytut Logistyki i Magazynowania, Poznań 2003, s. 41; F.J. Beier, K. Rutkowski, *Logistyka*, SGH, Warszawa 1993.

⁶ H.-Ch. Pfohl, S. Mayer, *Systemy logistyczne. Podstawy organizacji i zarządzania*, ILiM, Poznań 1998.

⁷ J. Twaróg, wyd. cyt., s. 165.

⁸ C. Skowronek, Z. Sarjusz-Wolski, wyd. cyt., s. 272.

Skowronek C., Sarjusz-Wolski Z., *Logistyka w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 2012.

Terminologia logistyczna. Pojęcia i ich definicje, ILiM, Poznań 1998.

Twaróg J., *Koszt logistyki przedsiębiorstw*, Instytut Logistyki i Magazynowania, Poznań 2003.

LOGISTICS COSTS AND THEIR INFLUENCE ON FINANCIAL RESULT

Summary: The article discusses logistical costs appearing in enterprises. A wide range of costs and their connection with organisational units have a significant impact on the decision making based on the management of logistical costs. It shows how important is the knowledge of logistical costs and their minimizing for the profitability of a company.

Keywords: logistical costs, interdependence of costs, financial result.

Streszczenie: Niniejszy artykuł obrazuje problematykę kreatywnej księgowości oraz jej skutki, które w sposób bezpośredni oddziałują na sprawozdawczość finansową. Jednostki gospodarcze wykorzystują obowiązujące regulacje prawne w sposób twórczy, aby polepszać wyniki firmy, co skutkuje wprowadzaniem – poprzez manipulację – w błąd osób trzecich. Proceder ten powoduje, że zewnętrzni inwestorzy narażeni są na straty w postaci utraty kapitału. Celem artykułu jest ukazanie zagadnienia kreatywnej księgowości oraz ryzyka związanego z jej stosowaniem dla środowiska gospodarczego. W artykule przedstawiono definicję kreatywnej księgowości, trzy czynniki przyczyniające się do stosowania technik agresywnej rachunkowości oraz podano propozycje rozwiązania problemu. W artykule wykorzystano studia literaturowe.

Słowa kluczowe: optymalizacja podatkowa, podatki, amortyzacja, strata podatkowa, ulga na zle długie, kreatywna księgowość, sprawozdawczość finansowa.

1. Wstęp

Ostatnie lata w sposób znaczący wpłynęły na rozwój gospodarki światowej. Niezaprzeczalny postęp technologii czy globalizacji wymusza powstawanie nowych standardów rachunkowości. Przedsiębiorstwa łączą się, ich liczba rośnie w sposób dynamiczny, do częstych zjawisk należy integracja rynków kapitałowych, nie tylko w Unii Europejskiej. Rośnie ryzyko podejmowania decyzji inwestycyjnych, a potrzeba odpowiedniej efektywności rynków kapitałowych zbiega się z potrzebą funkcjonowania wysokiej jakości informacji finansowej [Tokarski 2008, s. 285]. Kierując się tym tokiem myślenia, należy skupić się na rachunkowości, która dopiero w momencie zastosowania jednolitych zasad może zapewnić rzetelne dane.

Biorąc pod uwagę wiedzę o dzisiejszym świecie, w którym prawie wszystko można kupić lub sprzedać, w którym zasoby zmniejszają się z każdym kolejnym dniem, a potrzeby ludzi zwiększają bez ustanku, trudno wyobrazić sobie świat bez rachunkowości [Groanu 2007-2013, s. 668]. Głównym celem regulacji rachunkowości jest stosowanie się do zasady *true and fair view* (wierny i rzetelny obraz). Norma ta została wprowadzona na mocy art. 4 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, który zgodnie z ust. 1 stanowi: „Jednostki obowiązane są stosować przyjęte zasady (politykę) rachunkowości, rzetelnie i jasno przedstawiając sytuację majątkową i finansową oraz wynik finansowy”. Regulacje prawne w sposób jednoznaczny mówią, iż jednostki gospodarcze, stosując się do polityki rachunkowości, powinny zapewnić wysoką jakość sprawozdań finansowych.

Celem artykułu jest przedstawienie szeroko rozumianego zagadnienia kreatywnej księgowości w sprawozdawczości finansowej. Umożliwi to lepszy wgląd w zjawisko poprzez przedstawienie pobudek dokonywania oszustw. Artykuł został oparty na szczegółowej analizie literaturowej.

2. Kreatywna księgowość w sprawozdaniu finansowym

Aby w pełni zrozumieć genezę problemu, należałoby zająć się najważniejszym, dostępnym źródłem informacji o kondycji finansowej przedsiębiorstwa, a mianowicie sprawozdaniem finansowym. Fałszowanie sprawozdań finansowych jest to celowe, świadome dokonywanie manipulacji. Zamiarem takiego działania jest zniekształcenie rzeczywistości gospodarczej w kierunku pożądanym przez jednostki stosujące manipulację [Wąsowski 2005, s. 9]. Naturalnym celem działalności przedsiębiorstwa jest zysk i rozwój, dlatego łatwo zauważyć, że istotą zabiegów niegodziwych jest takie przedstawienie sytuacji danego podmiotu gospodarczego, by interesariusz wytworzył sobie obraz inny niż stan faktyczny. Dobre wyniki zachęcają do inwestowania w taką firmę, natomiast sprawozdawca, przeświadczony o małej szkodliwości swojego działania, przez upiększanie rzeczywistych danych stara się pozyskać inwestorów, narażając ich tym samym na utratę kapitału. Nawiązując do wyżej wymienionej definicji, można spostrzec, iż fałszerstwo sprawozdań finansowych jest jednym z elementów kreatywnej księgowości – w negatywnym tego słowa znaczeniu. Mianem agresywnej księgowości określa się triki finansowe wykorzystujące grupę technik, których istotą jest manipulacja danymi, aby ukryć prawdziwą sytuację przed zainteresowanymi podmiotami. Manipulacje księgowe tego typu często są na granicy prawa lub niezgodne z prawem [Gut 2006, s. 6].

Fałszerstwa ekonomiczno-finansowe powodują nadużycie zaufania, jednak ważniejszą kwestią są przestępstwa popełniane przez jednostki stosujące ten proceder. Warto również nadmienić, iż osiąganie korzyści majątkowych z prowadzenia kreatywnej rachunkowości jest odrębnym aspektem podlegającym odpowiedzialności karnej. Wykorzystywanie standardów rachunkowości, których nadzorem zajmują się firmy consultingowe, nie daje gwarancji rzetelnego obrazu sytuacji finansowej przedsiębiorstwa [Węglarczyk 2002, s. 1]. W historii można znaleźć wiele przykładów oszustw. Sztandarowym przykładem jest skandal związany z amerykańską korporacją Enron. Firma ta stała się przykładem przedstawianym przez akademików, którzy zwracają uwagę na bardzo wysoką szkodliwość takich praktyk. Schemat organizacji tejże spółki był bardzo rozbudowany, dlatego istniała możliwość transmisji pieniędzy między oddziałami w wyniku odpowiedniego preparowania niezgodnych z rzeczywistością sprawozdań. Przekłamate wyniki, ukrywane koszty oraz zawyżone przychody zaważyły na katastrofie [Bylinowski 2012]. W październiku 2001 roku wyszła na jaw rzeczywista kondycja finansowa giganta, rok później firma odnotowała straty ekonomiczne szacowane na 21-51 miliardów dolarów amerykańskich, czyli od 0,2% do 0,48% ówczesnego PKB USA [Tumpach, Juhaszova 2008, s. 247].

Dlaczego dochodzi do takich zjawisk? Szukając przyczyn fałszerstw finansowych, należałoby wziąć pod uwagę wiele kwestii, w tym:

- wynagrodzenia kadry menedżerskiej uzależnione od wartości firmy – chciwość jest głównym prowodyrem, szeroko pojmowana etyka zawodowa wiążąca ze sobą naturę człowieka oraz kreatywność [Sojak 2004, s. 168],
- maksymalizacja majątku oraz osiąganie zysku, będące głównym celem istnienia podmiotu gospodarczego oraz chęć jak najlepszej prezentacji firmy na rynku kapitałowym,
- presja właścicieli i wierzycieli – niższe wyniki mogą spowodować negatywne skutki w postaci wycofania się obecnych inwestorów bądź trudność w uzyskaniu nowych,
- różne możliwości wykorzystania dostępnych reguł rachunkowości,
- globalizacja, dzięki której złożone struktury holdingowe, działające na całym świecie, korzystają z różnych form prawnych, stając się coraz mniej przejrzyste i tworząc tym samym łatwiejsze pole do manipulacji.

Kierując się innymi kryteriami, na to pytanie odpowiadają w swoim artykule Milos Tumpach i Zuzana Juhaszova, którzy podają trzy główne czynniki powodujące wdrażanie technik kreatywnej księgowości [Tumpach, Juhaszova 2008, s. 248]:

- istnienie pobudek, motywacji,
- możliwość wdrożenia owych technik,
- mylne wyobrażenie o niskim ryzyku.

Tabela 1. Fałszowanie sprawozdań finansowych – odpowiedzialność karna wg Kodeksu karnego

Kodeks karny	Opis aktu	Odpowiedzialność karna
Art. 296, ust. 1	Dotyczy nadużycia uprawnień oraz niedopełnienia obowiązku przez osoby odpowiedzialne doprowadzając do szkody majątkowej	3 miesiące – 5 lat
Art. 303	Dotyczy szkody majątkowej wyrządzonej poprzez nierzetelne lub niezgodne z prawdą prowadzenie działalności gospodarczej	do 3 lat
Art. 297	Dotyczy manipulacji dokumentami w celu uzyskania kredytu, pożyczki bankowej, gwarancji kredytowej, dotacji, subwencji lub zamówienia publicznego	3 miesiące – 5 lat
Art. 311	Dotyczy fałszerstwa związanego z obrotem papierów wartościowych poprzez rozpowszechnianie nieprawidłowych informacji	do 3 lat

Źródło: opracowanie własne.

Ograniczenie ryzyka związanego z omawianym problemem może nastąpić dzięki obniżeniu wszystkich uwarunkowań do najniższego poziomu poprzez eliminowanie bodźców, które uzasadniają wybory zasad rachunkowości. Dodatkowym zabezpieczeniem powinno być nakładanie surowych sankcji za nieprzestrzeganie obowiązujących

zasad. Odpowiedzialność za nieprzestrzeganie prawa przy fałszowaniu sprawozdań finansowych jest regulowana w trzech różnych aktach prawnych: Kodeksie karnym (k.k.), Kodeksie karnym skarbowym (k.k.s.) oraz ustawie o rachunkowości (UoR). Obciążenie za uchybienia księgowe powinna być egzekwowane przede wszystkim na podstawie Kodeksu karnego, dlatego wyszczególnione akty prawne i ich opis zostały przedstawione w tabeli 1.

Biorąc pod uwagę wymienione akty prawne, można przypuścić, iż polski system kar został odpowiednio przygotowany. Warto również zauważyć, że praktyka stosowania kreatywnej księgowości nie jest szeroko znana. Włodzimierz Wąsowski słusznie zauważa przewlekłość postępowania oraz możliwość udowodnienia winy. Píše on również o konieczności zaostreżenia wiedzy o istocie oraz instrumentach oszustw księgowych [Wąsowski 2005].

Poruszając ten temat, warto wspomnieć, iż skutki fałszowania sprawozdań uderzają na wielu poziomach – od gospodarki rynkowej i akcjonariuszy aż po pracowników najniższego szczebla. Dlatego eliminacja patologii tego typu jest istotna, a dowodem jest wcześniej opisany przypadek firmy Enron oraz inne niewymienione spółki, takie jak: WorldCom, Xerox czy europejski Mostostal Export [Tokarski 2008, s. 280].

3. Podsumowanie

Agresywna księgowość wykorzystuje interpretację reguł prawnych w sposób swobodny, dzięki czemu powstaje pole do manipulacji, oszustw oraz tworzenia fałszywego obrazu firmy [Wiercińska 2008, s. 147]. Kreacja danych w ten sposób ma negatywny wydźwięk. Prowadzenie dokumentacji w sposób rzetelny gwarantuje wzrost bezpieczeństwa i zwiększenie stabilności rynku. Kreatywna księgowość jest procederem niegodziwym i zgubnym, podważa sens działalności przedsiębiorstw, powoduje spadek ich wiarygodności oraz zraża inwestorów do lokowania kapitału.

Dlatego tak ważne jest, aby ustawodawca podjął się próby uniemożliwienia stosowania szkodliwych praktyk rachunkowych poprzez wprowadzenie surowych sankcji czy zwiększenie istotności etyki pracy księgowych i audytorów.

Literatura

- Bylinowski K., *Enron – upadek giganta*, historiagospodarcza.blogspot.com/2012/05/enron-upadek-giganta.html (22.05.2012).
- Cire, *Sytuacja po upadku Enronu*, www.cire.pl.
- Groanu A., Rchian P.R., Berinde S.R., *International research regarding creative accounting*, European Social Fund through Sectoral Operational Programme Human Resources Development, 2007-2013.
- Gut P., *Kreatywna księgowość a fałszowanie sprawozdań finansowych*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2006.
- Sojak S., *Kreatywna rachunkowość, fałszerstwo czy pomysł na wyższy zysk?*, Roczniki Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Toruniu, numer 3, Poznań 2003/2004.

- Tokarski M., *Kreatywna księgowość a fałszowanie sprawozdań finansowych*, Kraków 2008.
- Tumpach M., Juhaszova Z., *Creative accounting and its impact on SMEs*, Zeszyt Teoretyczny Rachunkowości, tom 47, Warszawa 2008.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. z 2013 r., poz. 330 z późn. zm.
- Wąsowski W., *Kreatywna rachunkowość. Fałszowanie sprawozdań finansowych*, Centrum Doradztwa i Informacji, Difin, Warszawa 2005.
- Węglarczyk B., *Upadek cesarstwa Enronu*, „Gazeta Wyborcza” 18.01.2002, www.wyborcza.pl.
- Wiercińska A., *Granice między kreatywną, agresywną i oszukańczą rachunkowością*, [w:] *Rachunkowość wybrane aspekty*, Prace i Materiały Wydział Zarządzania UG, nr 2, Gdańsk 2008.

CREATIVE ACCOUNTING AND ITS INFLUENCE ON FINANCIAL REPORTING

Summary: The article presents problematic aspects of creative accounting and its results which directly influence financial reporting. Enterprises look for legal loopholes, which will allow to improve financial results and encourage to invest in company's stocks. This article aims at presenting the matter of creative accounting and risks it carries. The paper shows a definition of creative accounting, three main factors of aggressive accounting and a proposition of possible solution. The article uses a research method of literature studies.

Keywords: creative accounting, financial statement.

Streszczenie: Niniejszy artykuł został poświęcony opłatom za korzystanie ze środowiska, czyli obciążeniom finansowym nakładanym na określone w ustawie Prawo ochrony środowiska jednostki z tytułu zanieczyszczania środowiska i użytkowania zasobów naturalnych. Na początku zaprezentowano samą istotę opłat środowiskowych oraz obowiązujące w ich zakresie uregulowania prawne. Następnie omówiono zagadnienie dotyczące momentu ujmowania niniejszego wydatku jako kosztu bilansowy w księgach rachunkowych, a także przedstawiono aspekt ujęcia opłat środowiskowych zgodnie z prawem podatkowym. Przeprowadzona analiza literatury oraz interpretacja przepisów prawa bilansowego i podatkowego pozwoliła udowodnić, że uznanie niniejszej opłaty za koszt podatkowy i bilansowy niekoniecznie musi nastąpić w tym samym roku kalendarzowym, co termin wymagalności jej zapłaty. W ostatniej części pracy skupiono się na roli opłat środowiskowych w kształtowaniu wyniku księgowego oraz podatkowego.

Słowa kluczowe: opłata za korzystanie ze środowiska, koszty pośrednie, moment zarachowania kosztów, koszty uzyskania przychodu.

1. Wstęp

Opłaty za korzystanie ze środowiska są stosowanym przez państwo mechanizmem, wymuszającym oszczędniejsze gospodarowanie zasobami środowiska oraz zapobiegającym jego nadmiernemu zanieczyszczeniu.

Prócz zwykłych opłat, wynikających z prawnie dozwolonego wykorzystywania zasobów naturalnych, występują również takie, które narzucane są w wyniku postępowania niezgodnego z obowiązującymi przepisami prawa. Odpowiednie władze mogą obciążyć jednostkę dodatkowym kosztem w postaci kary administracyjnej bądź opłaty podwyższonej za prawnie niedozwolone korzystanie ze środowiska oraz zobowiązać ją do zapłaty odsetek za zwłokę w przypadku nieterminowego uregulowania zobowiązania z tytułu korzystania ze środowiska wobec właściwego urzędu marszałkowskiego. Najważniejszym aktem prawnym regulującym kwestię opłat ekologicznych jest ustawa Prawo ochrony środowiska.

Wprowadzenie obowiązku uiszczania opłat środowiskowych wpłynęło w pewnym stopniu na dochód podatkowy i zysk księgowy podmiotów gospodarczych. Wartość kosztów powstałych w konsekwencji gospodarczego wykorzystania środowiska, które pomniejszą osiągnięte przychody, może się jednak różnić w ujęciu bilansowym od ich wartości ustalonej według przepisów podatkowych. Różnice te wynikają z odmiennego podejścia prawa bilansowego i podatkowego do kosztów uzyskania przychodów.

Wśród wydatków ponoszonych w związku z nałożonym obowiązkiem ponoszenia opłat występują takie, które nie są z reguły uznawane za koszt podatkowy.

Księgowanie zwykłych opłat środowiskowych może przysporzyć problemów osobom pierwszy raz mających styczność z ich dekretacją. Przyczyną niejasności jest rozbieżność pomiędzy terminem zapłaty opłaty środowiskowej a momentem jej wykazania w księgach rachunkowych. Prawo bilansowe reguluje tę kwestię, zobowiązując do ujęcia opłaty w roku, za który została naliczona, nie zważając na to, że termin jej wymagalności przypada w kolejnym roku na dzień 31 marca.

Głównym celem artykułu jest przedstawienie istoty opłat środowiskowych oraz wskazanie ich wpływu na osiągnięty przez jednostkę wynik z punktu widzenia prawa bilansowego i podatkowego. W pracy zastosowano następujące metody badawcze: studia literaturowe, analiza oraz wnioskowanie.

2. Istota opłat za korzystanie ze środowiska

Księgowi, zarówno dużych, jak i małych firm, coraz częściej stają przed koniecznością naliczenia i ujęcia w księgach rachunkowych opłaty za korzystanie ze środowiska. Jest to obciążenie finansowe nałożone na jednostki organizacyjne i osoby fizyczne o nie w pełni ekwiwalentnym charakterze, w zamian za wprowadzanie gazów lub pyłów do powietrza, wprowadzanie ścieków do wód lub do ziemi, pobór wód oraz składowanie odpadów¹.

Zawarte w ustawie Prawo ochrony środowiska przepisy nie wskazują jednoznacznie, na kim ciąży obowiązek uiszczania opłat. Zgodnie z ww. ustawą korzystającym ze środowiska jest przedsiębiorca, o którym mowa w Ustawie z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej. Użytkownikami naturalnych zasobów środowiska na mocy ustawy są również jednostki organizacyjne nieposiadające statusu przedsiębiorcy, a także osoby fizyczne korzystające ze środowiska w stopniu wymagającym dodatkowego pozwolenia. Do ponoszenia opłat zobowiązuje się ponadto osoby prowadzące działalność wytwórczą w rolnictwie i wykonujące zawód medyczny w formie indywidualnej lub indywidualno-specjalistycznej praktyki².

Jednostki ustalają wartość należnych opłat samodzielnie, analizując wyłącznie rok kalendarzowy, za który powstał obowiązek opłatowy. Obciążenia finansowe z tytułu zanieczyszczania środowiska wyliczane są w oparciu o przyjęte w danym roku stawki, określone w obwieszczeniach ministra środowiska w sprawie wysokości stawek opłat za korzystanie ze środowiska. Stawki te są tak skalkulowane, aby uwzględniać stopień negatywnego oddziaływania na środowisko, wprowadzonego ładunku zanieczyszczeń i ilość gospodarczo wykorzystanych zasobów naturalnych. Procedury obliczania

¹ Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. Prawo ochrony środowiska, Dz.U. nr 62, poz. 627, art. 273.

² Tamże, art. 3, pkt 20.

muszą być także zgodne z przepisami rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 14 października 2008 r. w sprawie opłat za korzystanie ze środowiska³.

Podmioty, które z mocy prawa uiszczają niniejszą opłatę, zobligowane są do prowadzenia rocznej ewidencji gospodarczego wykorzystania zasobów naturalnych środowiska oraz wprowadzanych do niego zanieczyszczeń. Dane te są im niezbędne do ustalenia należnych za ostatni rok opłat środowiskowych oraz stanowią podstawowe źródło informacji do przygotowania wymaganej przez polskie prawodawstwo dokumentacji sprawozdawczej. Każda jednostka, na której ciąży obowiązek opłatowy, zobligowana jest bowiem sporządzić oraz przedłożyć raz do roku wykaz informujący o formie wykorzystania zasobów naturalnych, rodzaju wprowadzanych zanieczyszczeń oraz ich ilości. Ostateczny termin złożenia kompletnego raportu mija 31 marca roku kalendarzowego następującego po roku objętym obowiązkiem sprawozdawczym [Kryk, Kłos, Łucka 2011, s. 45].

W tym samym czasie należy uiścić naliczoną za poprzedni rok opłatę środowiskową, wpłacając należne środki na rachunek odpowiedniego urzędu marszałkowskiego. Jeżeli jednak roczna wartość opłaty środowiskowej nie przekroczy kwoty 800 zł, jednostki nie mają obowiązku uiszczania opłaty. Nie zwalnia ich to jednak z powinności opracowania i przedstawienia odpowiedniej ewidencji w wymaganym ustawą Prawo ochrony środowiska miejscu i czasie. Do zwolnienia, choć rzadko, może dojść również wskutek przedawnienia zobowiązania, które w przypadku omawianych opłat ma miejsce po upływie 5 lat, licząc od końca roku kalendarzowego, w którym należało dokonać zapłaty⁴.

Zdarzają się sytuacje, gdy jednostki nieterminowo regulują należną opłatę, bądź zaniżają jej wartość. W celu zapobieżenia takim oraz innym przypadkom łamania zasad ustalonych przepisami prawa, do opłat środowiskowych mają zastosowanie przepisy III działu Ordynacji podatkowej. Konsekwencją nieterminowej lub zaniżonej wpłaty są m.in. odsetki za zwłokę naliczane w wysokości i na zasadach ujętych w art. 51 § 1 oraz art. 53 § 1 Ordynacji podatkowej i wpłacane razem z zaległością na właściwy rachunek bankowy. Na mocy art. 56 ww. ustawy „odsetki za zwłokę naliczane są od dnia następującego po dniu upływu terminu płatności, natomiast ich stawka jest równa sumie 200% podstawowej stopy oprocentowania kredytu lombardowego, ustalonej zgodnie z przepisami o NBP, i 2%, z tym że nie może być ona niższa niż 8%”⁵.

Oprócz zwykłych odpłatności zdarzają się również opłaty o charakterze sankcji. Jedną z nich jest administracyjna kara pieniężna, nakładana w sytuacji korzystania ze

³ Ministerstwo Środowiska, Rzeczpospolita Polska, Informacja o opłatach za korzystanie ze środowiska wynikających z ustawy Prawo ochrony środowiska, http://www.mos.gov.pl/artukul/4375_oplaty_za_korzystanie_ze_srodowiska/23343_informacja_o_oplatach_za_korzystanie_ze_srodowiska_wynikajacych_z_ustawy_prawo_ochrony_srodowiska.html (23.09.2014).

⁴ Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. Prawo ochrony środowiska, Dz.U. nr 62, poz. 627, art. 285 i art. 289.

⁵ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa, Dz.U. nr 132, poz. 926, art. 51, art. 53 i art. 56.

środowiska z przekroczeniem lub naruszeniem warunków określonych w pozwoleniu lub innej decyzji wydanej przez odpowiedni organ. Brak wymaganego upoważnienia czy też wydanej decyzji zezwalającej na korzystanie z walorów natury, powoduje z kolei obciążenie podmiotu opłatą podwyższoną [Bartniczak, Ptak 2011, s. 80].

3. Moment ujęcia w księgach rachunkowych oraz w kosztach podatkowych opłat za korzystanie ze środowiska

Dość istotnym zagadnieniem w obszarze opłat środowiskowych jest moment ich ujęcia w księgach rachunkowych. Zgodnie z zawartą w prawie bilansowym zasadą memoriału, niesankcyjna opłata za gospodarcze korzystanie ze środowiska powinna być ujęta jako koszt bilansowy w księgach rachunkowych roku, za który została naliczona niezależnie od terminu jej wymagalności⁶. Nie żąda się od przedsiębiorców dokonywania szacunku należnej opłaty w każdym miesiącu, a następnie ewidencjonowania jej jako rezerwa bądź poprzez rozliczenia międzyokresowe bierne. Powinna być ona jednorazowo zaksięgowana jako koszt na dzień 31 grudnia. Jeżeli jednak jednostka dobrowolnie decyduje się na szacunkową ewidencję w ciągu roku, naliczona i ujęta w koszty roczna opłata środowiskowa obciąża koszty bieżącego okresu dopiero na ostatni dzień grudnia⁷. Moment ujęcia zwykłej opłaty środowiskowej jako koszt bilansowy wpływa nie tylko na wynik finansowy firmy, lecz również na czas jej uznania za koszt z punktu widzenia prawa podatkowego.

Z treści przepisu definiującego koszt uzyskania przychodu wynika, że podatnik upoważniony jest odliczyć do celów podatkowych wszelkie koszty oprócz tych, o których mowa w art. 16 ust. 1 Ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (updop). Jedynym wymogiem, jaki stawia się podatnikom, jest wykazanie bezpośredniego lub pośredniego związku kosztu z prowadzoną działalnością i udowodnienie, że jego poniesienie może mieć lub ma wpływ na wielkość osiągniętego przychodu. Zwykle opłaty za gospodarcze korzystanie ze środowiska są kosztem związanym z ogólnym funkcjonowaniem przedsiębiorstwa, których nie można przypisać do konkretnego przychodu, przez co należy je zakwalifikować do kosztów pośrednich [INFOR 2013]. W myśl art. 15 ust. 4d Ustawy o podatku dochodowym i prawnym koszty, które nie mają bezpośredniego związku z przychodami jednostki, należy potrącać w dacie ich faktycznego poniesienia, to jest na dzień zaksięgowania kosztów w księgach rachunkowych. W związku z powyższym na dzień 31 opłata ta będzie stanowić dla jednostki zarówno koszt bilansowy, jak i podatkowy.

⁶ Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. nr 121, poz. 591.

⁷ Interpretacje podatkowe, Kiedy należy zaliczyć do kosztów uzyskania przychodów koszty ponoszone z tytułu opłat za korzystanie ze środowiska? W momencie ich zarachowania w księgach Spółki, czy też w momencie ich uregulowania?, <http://interpretacja-podatkowa.pl> (23.09.2014).

4. Opłaty środowiskowe jako koszt uzyskania przychodu

W celu ustalenia podstawy opodatkowania ważne jest rozróżnienie, czy opłata ponoszona z mocy ustawy Prawo ochrony środowiska jest opłatą za prawnie dozwolone gospodarcze wykorzystanie środowiska, czy też ma ona charakter sankcji.

Ustalenie rodzaju naliczonej opłaty jest dość istotne, gdyż nie wszystkie, jak również nie każdy inny wydatek powstały wskutek wykorzystywania zasobów środowiska jest uznawany w prawie podatkowym za koszt uzyskania przychodów. Zgodnie z art. 16 updog nie stanowią kosztu uzyskania przychodów wszelkie kary, opłaty, odszkodowania, a także naliczone od tych zobowiązań odsetki nałożone wskutek nieprzestrzegania przepisów związanych z ochroną środowiska lub niewykonania nakazów organów kontroli i nadzoru związanych z uchybieniami w dziedzinie BHP⁸. Zgodnie z powyższym kosztem w ujęciu podatkowym nie są najczęściej występujące jako forma sankcji kary administracyjne oraz opłaty podwyższone, a także naliczone w wyniku opóźnień w ich spłacie odsetki. Z podatkowego punktu widzenia kosztem nie są również odsetki za zwłokę oraz odsetki wynikające z decyzji marszałka województwa określającej wysokość zaległości z tytułu opłaty za korzystanie ze środowiska, naliczane od następnego dnia po upływie terminu płatności opłat. Za koszt uzyskania przychodów nie uważa się również rezerw tworzonych w ciężar kosztów, których obowiązek posiadania nie wynika z ustaw, co odnosi się także do wszelkich opłat ekologicznych⁹.

Interpretacja art. 16 updog wskazuje, że opłaty za prawnie dozwolone gospodarcze korzystanie ze środowiska, naliczone zgodnie z przepisami ustawy Prawo ochrony środowiska są uważane za koszty związane z wykonywaniem działalności. Dzięki temu, że zwykła opłata środowiskowa jest warunkiem prowadzenia pewnych rodzajów działalności gospodarczej, podatnik, który je płaci, może je zaliczyć do kosztów uzyskania przychodów i tym samym pomniejszyć podstawę opodatkowania [INFOR 2013].

5. Zakończenie

Opłata środowiskowa jest jedną spośród wielu opłat, które jako koszt kształtują zysk netto oraz dochód podatkowy podmiotu gospodarczego.

Nie zawsze koszt powstały w wyniku wykorzystania zasobów środowiska korzystnie wpłynie na wielkość zobowiązania jednostki wobec organów podatkowych. Zgodnie z prawem bilansowym wszystkie koszty bezpośrednio i pośrednio związane z gospodarczym wykorzystaniem środowiska stanowią koszt i pomniejszają wartość rocznego podatku dochodowego odprowadzanego na rzecz urzędu skarbowego.

⁸ Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych oraz o zmianie niektórych ustaw regulujących zasady opodatkowania, Dz.U. nr 21, poz. 86, art. 16.

⁹ Tamże.

Z punktu widzenia prawa podatkowego jest jednak inaczej. Obok opłat ustalonych w warunkach nieprzekroczenia norm określonych w przepisach i stanowiących koszt podatkowy pojawiają się inne ściśle powiązane z nimi wydatki, które w ujęciu podatkowym nie będą stanowić kosztów uzyskania przychodów. Mowa w tym miejscu o karach i odsetkach ponoszonych wskutek błędnego naliczenia należnej opłaty oraz nieprzestrzegania zawartych w ustawie Prawo ochrony środowiska przepisów prawa.

Opłaty za gospodarcze wykorzystanie środowiska są rodzajem kosztów wymagających zwrócenia szczególnej uwagi na właściwy moment ujęcia ich w księgach rachunkowych. Wielu księgowych robi to błędnie, księgując je w roku następującym po roku, za który powstał obowiązek poniesienia opłaty. Nieprawidłowa dekretacja kosztu opłat środowiskowych w czasie jest równoznaczna ze złamaniem przepisów prawa bilansowego i podatkowego. Niewłaściwy moment ujęcia kosztu doprowadza ponadto do zniekształcenia obrazu kondycji finansowej firmy oraz wygenerowanych przez nią zysków.

Literatura

- Bartniczak B., Ptak M., 2011, *Opłaty i podatki ekologiczne. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Kryk B., Kłos L., Łucka I.A., 2011, *Opłaty i podatki ekologiczne po polsku*, CeDeWu.pl, Wydawnictwa Fachowe, Warszawa.
- INFOR.PL, 2013, Czy opłata środowiskowa stanowi koszt uzyskania przychodu, <http://ksiegowosc.infor.pl> (22.09.2014).
- Interpretacje podatkowe, 2009, Kiedy należy zaliczyć do kosztów uzyskania przychodów koszty ponoszone z tytułu opłat za korzystanie ze środowiska? W momencie ich zarachowania w księgach Spółki, czy też w momencie ich uregulowania?, <http://interpretacja-podatkowa.pl> (23.09.2014).
- Ministerstwo Środowiska, Rzeczpospolita Polska, 2014, Informacja o opłatach za korzystanie ze środowiska wynikających z ustawy Prawo ochrony środowiska, <http://www.mos.gov.pl> (24.09.2014).
- Opłata środowiskowa, 2013, Opłaty ekologiczne, <http://oplatasrodowiskowa.pl> (22.09.2014).
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych oraz o zmianie niektórych ustaw regulujących zasady opodatkowania, Dz.U. nr 21, poz. 86.
- Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. Prawo ochrony środowiska, Dz.U. nr 62, poz. 627.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa, Dz.U. nr 132, poz. 926.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. nr 121, poz. 591.

ENVIRONMENTAL PAYMENTS IN THE BALANCE AND TAX LAW

Summary: This article is dedicated to the fees for use of environment, or financial burdens imposed on specified in the Environmental Protection Act credits from pollution and the use of natural resources. At the beginning it presents the essence of environmental charges and legislation which is applicable in this field. Then the paper discusses the issue on the moment of recognition of this expenditure as an expense in the accounts of the balance sheet date and presents the aspect of recognition of environmental charges in accordance with the tax law. The analysis of literature and the interpretation of the law and the tax balance sheet allowed to prove that the recognition of this charge for the cost of the tax and the

balance sheet did not necessarily occur in the same calendar year as the due date for its payment. The last part of the paper focuses on the role of environmental charges in shaping a result of accounting and tax. This work also attempts to identify the similarities and differences between the Accounting Act and the Act on income tax from legal persons in the recognition of fees and other costs which have relevant relationship with them on the cost of deduction.

Keywords: fee for the use of environment, indirect costs, costs settlementtime, deductible expenses.

Streszczenie: W artykule przedstawiono problematykę wyceny środków trwałych w ujęciu prawa bilansowego oraz podatkowego. Z uwagi na to, że środki trwałe są niezbędnym elementem w każdej działalności gospodarczej, konieczna jest prawidłowa wycena tych składników aktywów, a następnie ujęcie ich w księgach rachunkowych. W procesie ustalania wartości środka trwałego bierze się pod uwagę zarówno ustawę o rachunkowości, jak i prawo podatkowe. Taka sytuacja powoduje niejednokrotnie rozbieżności w wartości początkowej aktywów, ustalonej zgodnie z tymi dwoma aktami prawnymi. Celem artykułu jest przedstawienie różnic w wycenie środków trwałych. W pracy zastosowano następujące metody badawcze: studia literaturowe, analiza aktów prawnych, wnioskowanie.

Słowa kluczowe: środki trwałe, wycena, prawo bilansowe, prawo podatkowe.

1. Wstęp

Środki trwałe odgrywają kluczową rolę w każdej jednostce prowadzącej działalność gospodarczą. Umożliwiają one sprawne i efektywne funkcjonowanie przedsiębiorstwa. W związku z tym zgłębienie wiedzy na temat wyceny środków trwałych powinno być jednym z ważniejszych zadań osób sprawujących określone funkcje w dziale finansowo-księgowym firmy. Istotny jest fakt, iż składniki majątku należące do środków trwałych mogą być odmiennie traktowane przez ustawę o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. (Dz.U. nr 121, poz. 591 z późn. zm.) oraz ustawę o podatku dochodowym od osób prawnych z dnia 15 lutego 1992 r. (Dz.U. nr 21, poz. 86 z późn. zm.). Inny obraz tych składników aktywów w przedstawionych aktach prawnych powoduje określone skutki podatkowe dla jednostki gospodarczej.

Głównym celem artykułu jest szczegółowa analiza procesu ustalania wartości początkowej środków trwałych w ujęciu prawa bilansowego oraz podatkowego. Przedstawione są w nim metody wyceny środków trwałych w zależności od sposobu nabycia składnika majątku przedsiębiorstwa oraz wskazane różnice.

Do napisania artykułu konieczna była analiza literatury w zakresie środków trwałych, a przede wszystkim sposobów wyceny tych składników aktywów. Wykorzystane metody badawcze to również interpretacja aktów prawnych: prawa bilansowego i podatkowego.

2. Wycena środków trwałych zgodnie z prawem bilansowym

Dokonywanie wyceny początkowej środków trwałych jest koniecznością przy wprowadzaniu tego składnika majątku do ewidencji księgowej w jednostce gospo-

darczej. Środki trwałe mogą pochodzić z różnych źródeł. W związku z tym ustawa o rachunkowości ustala dla każdego sposobu pozyskania odpowiednie metody wyceny, którymi są:

- cena nabycia – jeżeli następuje zakup środka trwałego,
- koszt wytworzenia – jeżeli jednostka sama podejmuje się wytworzenia środka trwałego [Seredyński i in. 2013, s. 19].

Pierwszy sposób wyceny, a mianowicie **cena nabycia**, składa się z takich elementów, jak:

„1. Cena zakupu, obejmująca kwotę należną sprzedającemu, bez podlegającego zwrotowi podatku VAT, pomniejszoną o uzyskane od sprzedającego rabaty, opusty i im podobne zmniejszenia i odzyski.

2. Koszty bezpośrednio związane z zakupem i przystosowaniem składnika aktywów do stanu zdatnego do używania; są to w szczególności:

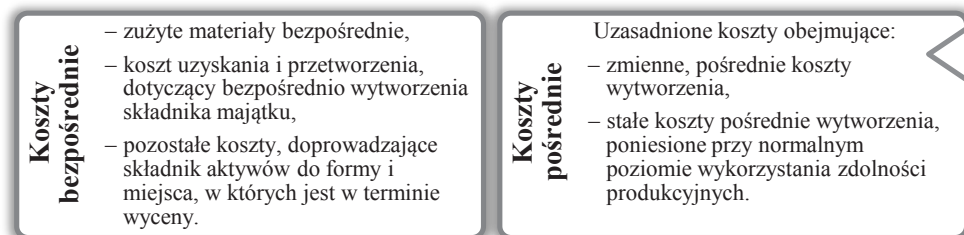
- koszty zakupu (transport, spedycja, ubezpieczenie, załadunek, wyładunek),
- obciążenia publicznoprawne (cło, akcyza, VAT naliczony) – jeśli nie podlegają zwrotowi,
- opłaty skarbowe, sądowe, notarialne,
- koszty instalacji, montażu, uruchomienia,
- honoraria za profesjonalne usługi,
- koszty przygotowania miejsca użytkowania” [Wojas 2011, s. 57].

Gdy niemożliwe jest wyznaczenie ceny nabycia, parametrem służącym wycenie staje się **cena sprzedaży** tego samego bądź podobnego aktywa. Takie komplikacje mogą zaistnieć w przypadku nieodpłatnego nabycia, np. składnik majątku pozyskany w drodze darowizny [Ustawa o rachunkowości, 1994, art. 28, ust. 2].

Jeżeli środek trwały zostanie nabyty przez przedsiębiorstwo w formie aportu, wówczas należy wycenić go według wartości ustalonej przez wnoszącego dany składnik aktywów. Istotne jest, aby wyznaczona wartość nie przewyższała wartości godziwej środka trwałego [Seredyński i in. 2013, s. 20]. „Za **wartość godziwą** przyjmuje się kwotę, za jaką dany składnik aktywów mógłby zostać wymieniony, a zobowiązanie uregulowane na warunkach transakcji rynkowej, pomiędzy zainteresowanymi i dobrze poinformowanymi, niepowiązanymi ze sobą stronami” [Ustawa o rachunkowości, 1994, art. 28, ust. 6].

Środek trwały nabyty na mocy umowy leasingu finansowego można wycenić poprzez wskazanie **wartości godziwej (rynkowej)** obiektu leasingu. Inny sposób to wykorzystanie **wartości bieżącej** – polegającej na dyskontowaniu opłat leasingowych, które będą regulowane w czasie obowiązywania umowy z leasingodawcą [Wojas 2011, s. 60].

W przypadku środków trwałych wytwarzanych samodzielnie przez jednostkę gospodarczą art. 28 ust. 3 ustawy o rachunkowości przewiduje wycenę według **kosztu wytworzenia**. W skład tego parametru wyceny wlicza się koszty bezpośrednio i pośrednio (rysunek 1). Elementem kosztu wytworzenia będzie także niepodlegający odliczeniu podatek od towarów i usług oraz akcyza [Wojas 2011, s. 58].



Rys. 1. Składowe kosztu wytworzenia

Źródło: opracowanie własne na podstawie art. 28 ust. 3 ustawy o rachunkowości.

W przypadku, gdy w jednostce gospodarczej nie można wyznaczyć kosztu wytworzenia, wartość początkową skonstruowanego środka trwałego stanowi **cena sprzedaży netto** identycznego bądź podobnego składnika majątku [Ustawa o rachunkowości, 1994, art. 28, ust. 3].

Jednostki gospodarcze podejmują różne decyzje w związku z pozyskaniem niezbędnego środka trwałego. Mogą uzyskać potrzebny składnik aktywów poprzez dokonanie zakupu, ale możliwe jest też wytworzenie go samodzielnie. Motywy takiego, a nie innego podejścia są powodowane różnymi bodźcami. Jednym z czynników branych pod uwagę przez przedsiębiorców jest minimalizacja kosztów. Dość często na rynku brakuje też ofert, które zaspokajają wymogi pod względem konstrukcji lub techniki wykonania. W związku z tym jednostki niejednokrotnie postanawiają wytworzyć środek trwały we własnym zakresie. Takie rozwiązanie może zapewnić kompleksowe i indywidualne potraktowanie zapotrzebowania na dany składnik aktywów. Przyjęcie takiego rozstrzygnięcia sprawia, że wartość początkową środka trwałego firmy tworzą: części składowe, podsystemy, surowce, energia, wynagrodzenia osób pracujących przy procesie wytworzenia danego składnika aktywów. Niezbędne zatem jest wydzielenie osobnych kont kosztowych w układzie rodzajowym w celu ewidencji wydatków pozostających jedynie w związku z prowadzonymi działaniami budowlanymi. Wartość tych kosztów będzie wpływała na cenę początkową składnika aktywów w momencie przyjęcia go do użytku lub w dniu wyceny bilansowej. W sytuacji, gdy przedsiębiorstwo prowadzi także ewidencję w zespole 5 kosztów według typów działalności, konieczne jest utworzenie dodatkowo dwóch kont: obroty wewnętrzne oraz koszt obrotów wewnętrznych [Seredyński i in. 2013, s. 21].

Składowymi zarówno ceny nabycia, jak i kosztu wytworzenia są koszty obsługi zobowiązań, mające sfinansować nabyty (skonstruowany) środek trwały oraz związane z tym ujemne różnice kursowe, wyznaczone do czasu odebrania danego składnika majątku lub wprowadzenia go na stan. Wartość zakupionego środka trwałego bądź wytworzonego samodzielnie pomniejszają z kolei odsetki od środków umieszczonych na rachunkach oraz dodatnie różnice kursowe [Kuzior 2011, s. 120-121].

3. Wycena środków trwałych zgodnie z prawem podatkowym

Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych z dużą szczegółowością formułuje sposoby wyznaczania wartości początkowej środków trwałych. Ten podstawowy proces przy wprowadzaniu środka trwałego do ewidencji ma bardzo duże znaczenie. Jest tak ze względu na to, że wartość początkowa stanowi podstawę do obliczenia odpisów umorzeniowych. Jakiegokolwiek błędy przy takich czynnościach powodują poważne konsekwencje dla przedsiębiorcy. Niepoprawnie wyznaczona wartość początkowa powoduje nieprawidłowe naliczenie odpisów amortyzacyjnych, a to z kolei prowadzi do nieprawidłowego wyznaczenia kosztów uzyskania przychodu. Błędy w zakresie naliczenia kosztów podatkowych mogą powodować skutki karne ze strony urzędu skarbowego [Koślicki 2011, s. 8].

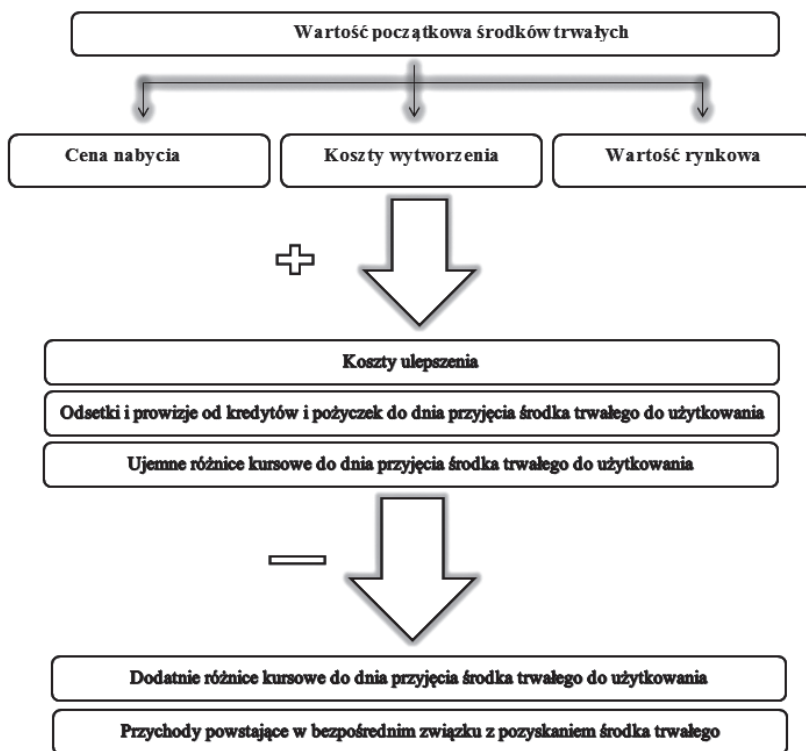
Zgodnie z obowiązującym prawem podatkowym wartość początkową aktywów zaliczanych do środków trwałych określa się w oparciu o trzy podstawowe kategorie: **cenę nabycia**, **koszt wytworzenia** oraz **cenę rynkową**. Ogólny schemat ustalania wartości składników majątku przedsiębiorstwa przedstawia rysunek 2. Przy wycenie środków trwałych, w zależności od sposobu pozyskania składnika aktywów, uwzględnia się:

- całkowicie płatne nabycie,
- częściowo płatne nabycie,
- samodzielne wytworzenie przez przedsiębiorstwo,
- nieodpłatne nabycie,
- wkład niepieniężny (aport),
- nabycie w wyniku przekształcenia formy prawnej, połączenia bądź podziału,
- ujawnienie,
- ulepszenie,
- inwestycje w obcy środek trwały,
- zakup po zakończeniu trwania umowy leasingowej [Martyniuk 2008, s. 95].

W przypadku **pełnopłatnego zakupu** środka trwałego, składnik aktywów zostaje wyceniony w oparciu o cenę nabycia:

$$\text{cena nabycia} = \text{należność dla zbywcy} + \text{koszty bezpośrednio odnoszące się do zakupu, aż do momentu wprowadzenia środka trwałego do użytku} - \text{VAT} \pm \text{korekta o różnice kursowe} + \text{cło} + \text{akcyza}$$

Kwota, którą trzeba uregulować ze sprzedającym składnik aktywów, jest pomniejszona o takie elementy, jak np. rabaty. Przedsiębiorstwa niejednokrotnie dokonują zakupów na raty. Wówczas wartość początkową stanowi kwota, którą trzeba zapłacić zbywcy bez względu na termin zapłaty oraz sposób jego regulacji. Do czasu przekazania aktywa do użytku obliczane są odsetki od powstałego zobowiązania. One także stanowią kategorię, która podwyższa cenę nabycia. Identycznie dzieje się w przypadku odsetek kredytowych oraz odsetek powstałych w wyniku nieterminowego regulowania rat kredytowych. Koszty bezpośrednie mogą obejmować takie



Rys. 2. Wartość początkowa środków trwałych według prawa podatkowego

Źródło: [Martyniuk 2008, s. 98].

usługi, jak: transport, załadunek, wyładunek. W skład tej kategorii zalicza się także zabezpieczenie nabytego składnika majątku w postaci ubezpieczenia na czas jego przewozu do przedsiębiorstwa. Montowanie bądź instalacja, uruchomienie, to także koszty powiązane z zakupem. Istotne będą również opłaty, np. notarialne oraz skarbowe [Martyniuk 2008, s. 96-97]. VAT zostaje odjęty od formuły na cenę nabycia, „z wyjątkiem przypadków, gdy zgodnie z odrębnymi przepisami podatek od towarów i usług nie stanowi podatku naliczonego albo podatnikowi nie przysługuje obniżenie kwoty należnego podatku o podatek naliczony albo zwrot różnicy podatku w rozumieniu ustawy o podatku od towarów i usług” [Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych, 1992, art. 16g, ust. 3].

W momencie zakupu środka trwałego podatnik przelicza wartość zakupu na walutę krajową i ujmuje w księgach rachunkowych. Ustawy podatkowe wskazują, aby korzystać ze średniego kursu Narodowego Banku Polskiego z dnia poprzedniego w stosunku do daty powstania zobowiązania. Przedsiębiorstwo, nabywając środek trwały za granicą, musi uregulować płatność w obcej walucie. Płatność ta zostaje z kolei przeliczona po kursie faktycznym danego banku. To właśnie w tym momencie

powstają różnice kursowe. Dodatnie różnice kursowe pomniejszają cenę nabycia, natomiast ujemne ją zwiększają [Martyniuk 2008, s. 97]. W przypadku kosztów zakupu składnika majątku należącego do środków trwałych, naliczonych po czasie przyjęcia go do eksploatacji, nie zostają uznane za element wartości początkowej. Są to wówczas koszty uzyskania przychodu [Welsyng-Zielony 2003, s. 68].

Wartość początkową środka trwałego kupowanego przez przedsiębiorstwo **częściowo odpłatnie** stanowi cena nabycia (kwota, którą zapłaciliśmy zbywcy) oraz kwota przychodu, o której jest mowa w art. 12 ust. 5a ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych. Zgodnie z tym przepisem przychód dla przedsiębiorcy stanowi różnica między ceną rynkową aktywa i kwotą pieniężną poniesioną na jego zakup. Cena rynkowa musi być skorygowana o wielkość zużycia [Wojas 2011, s. 61].

Gdy przedsiębiorstwo decyduje się na **samodzielne wytworzenie** środka trwałego, wówczas jego wartość początkowa jest ustalana jako koszt wytworzenia. W jego skład wchodzi wszystkie elementy wykorzystane do stworzenia środka trwałego, oszacowane po cenie nabycia, tj.: składniki rzeczowe, usługi obce, koszty poniesione na wynagrodzenie pracowników (obejmuje to także pochodne wynagrodzeń). Wartości początkowej nie tworzą następujące rodzaje kosztów: ogólnozakładowe, sprzedaży, pozostałe operacyjne, finansowe – wyjątkiem są odsetki do momentu przekazania do eksploatacji [Turzyński 2004, s. 105].

Nieodpłatne nabycie to np. spadek lub darowizna. Środek trwały wycenia się, wykorzystując kategorię wartości rynkowej. Jeśli jednak zgodnie z treścią umowy bezpłatnego przeniesienia tytułu własności została określona niższa wartość tego aktywa, wtedy ta kwota stanowi wartość początkową składnika aktywów [Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych, 1992, art. 16g ust. 1 pkt 3]. W sytuacji otrzymania firmy bądź jej zorganizowanej części np. w spadku, wartość początkową wszystkich środków trwałych w niej występujących stanowi ich łączna wartość rynkowa. Ta wartość nie może jednak przewyższać różnicy wartości firmy lub jej zorganizowanej części i wartości aktywów niestanowiących składnika środków trwałych, wyznaczonych na potrzeby podatku spadkowego lub podatku od darowizn [Martyniuk 2008, s. 98].

Wkład niepieniężny (aport) jest wyceniany jako wartość składnika aktywów w momencie wniesienia go do przedsiębiorstwa. Wartość ta nie może być większa niż wartość rynkowa. Taka sytuacja odnosi się do firmy będącej spółką kapitałową (spółka z ograniczoną odpowiedzialnością bądź akcyjna) albo do spółdzielni [Turzyński 2004, s. 102].

Jeżeli w przedsiębiorstwie ma miejsce **ujawnienie** składnika aktywów, należy w tym momencie dokonać jego wyceny i wprowadzić go na stan środków trwałych. Wartość aktywa szacuje się na podstawie informacji historycznych. Jeśli dany środek trwały firma zakupiła, konieczne jest ustalenie ceny nabycia (będzie to wartość historyczna), a w sytuacji wytworzonego aktywa – historyczny koszt wytworzenia. Wyznaczenie tych parametrów to trudne zadanie i dlatego niejednokrotnie konieczne jest skorzystanie z usług rzeczoznawcy majątkowego [Martyniuk 2008, s. 99].

Po **wygaśnięciu umowy leasingowej** korzystający może podjąć decyzję o zakupie użytkowanego środka trwałego. Wartością początkową aktywa będzie cena, którą otrzyma sprzedający na mocy umowy leasingu. Wartość ta jest zwiększona o koszty nabycia składnika majątku obliczone do momentu przekazania do użytkowania [Martyniuk 2008, s. 101].

4. Zakończenie

Środki trwale to rozległa i bardzo ważna tematyka z punktu widzenia rachunkowości jednostki gospodarczej. Nabycie danego składnika aktywów powoduje konieczność wprowadzenia go na stan środków trwałych. Aby było to możliwe, należy dokonać wyceny. Proces ten jest niejednokrotnie trudny i złożony, np. w sytuacji wytwarzania środka trwałego. Dobór metody przy określaniu wartości początkowej składnika majątku zależy od sposobu jego pozyskania. Jako podstawowe metody uznaje się cenę nabycia oraz koszt wytworzenia, ponieważ najczęściej przedsiębiorstwa nabywają aktywa poprzez zakup lub wytworzenie. Istotne jest to, że wartość składnika majątku w prawie podatkowym i bilansowym może być inna ze względu na odmienne podejście do wyceny. Na przykład zgodnie z ustawą o podatku dochodowym do ceny początkowej środka trwałego nie zalicza się odpisów z tytułu trwałej utraty wartości obiektu spowodowanej zdarzeniami losowymi, przeciwnie niż w ustawie o rachunkowości. Ustalona w procesie wyceny środka trwałego wartość wpływa na amortyzację składnika aktywów. Od tej wartości są ustalane bowiem odpisy umorzeniowe, które z kolei determinują podatek dochodowy, jaki przedsiębiorca musi odprowadzić do właściwego urzędu skarbowego. Odpisy amortyzacyjne, stanowiące koszt uzyskania przychodu, pomniejszają podstawę opodatkowania, co sprawia, że podatek należny jest mniejszy.

Literatura

- Koślicki K., *Środki trwale w ujęciu podatkowym i bilansowym*, Ekspert Księgowy, Tychy 2011.
- Kuzior A., *Rzeczowe aktywa trwałe*, [w:] *Rachunkowość finansowa z uwzględnieniem MSSF*, red. J. Pfaff, Z. Messner, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011.
- Martyniuk T., *Rachunek amortyzacji środków trwałych w przedsiębiorstwie*, ODDK, Gdańsk 2008.
- Seredyński R., Szaruga K., Dziedzic M., Lenarcik A., *Operacje gospodarcze w praktyce księgowej*, ODDK, Gdańsk 2013.
- Turzyński M., *Środki trwale w prawie podatkowym*, [w:] *Środki trwale oraz wartości niematerialne i prawne w prawie bilansowym i podatkowym*, red. A. Jaruga, M. Turzyński, Difin, Warszawa 2004.
- Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych z dnia 15 lutego 1992 r., Dz.U. nr 21, poz. 86 z późn. zm.
- Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r., Dz.U. nr 121, poz. 591 z późn. zm.
- Welsyng-Zielony A., *Amortyzacja w praktyce*, INFOR, Warszawa 2003.
- Wojas M., *Środki trwale*, [w:] *Prawo bilansowe a prawo podatkowe*, red. B. Micherda, Difin, Warszawa 2011.

VALUATION OF FIXED ASSETS IN THE ACCOUNTING LAW AND THE TAX LAW

Summary: This paper presents the problem of valuation of fixed assets by the accounting law and the tax law. Due to the fact that fixed assets are an essential element in every business, it is necessary to value fixed assets in a correct way and then subsume them in the journal. The process of valuation of fixed assets is determined by the accounting law and the tax law. This situation often results in differences in the initial value of assets, set in accordance with these two deeds. The aim of the article is to present the differences in the valuation of fixed assets. The study used the following research methods: literature studies, analysis of deeds and inference.

Keywords: fixed assets, valuation, accounting law, tax law.

Streszczenie: Odroczony podatek dochodowy ma na celu wyrównanie rozbieżności w wycenie między prawem bilansowym a podatkowym. Tworzy się zatem aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego, które należy prezentować następująco: aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego po stronie aktywów w odrębnej pozycji, natomiast rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego – po stronie pasywów, również w odrębnej pozycji. By móc dokonać operacji kompensaty, należy spełniać warunki narzucone przez MSR 12.

Kluczowe słowa: kompensata, odroczony podatek dochodowy.

1. Wstęp

Prawo bilansowe i prawo podatkowe są względem siebie niezależne, każde z tych praw odrębnie definiuje przychody i koszty oraz przyjmuje inne zasady wyceny, co prowadzi do powstania różnic przejściowych. Wyeliminowaniu tego zjawiska służy odroczony podatek dochodowy. Tworzy się zatem aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego, które po spełnieniu odpowiednich warunków mogą podlegać kompensacie.

Celem pracy było zgromadzenie rzetelnych informacji na temat warunków i sposobu korzystania z kompensaty. Przyjętymi metodami badawczymi były studia literaturowe i dedukcja.

2. Aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego

Celowością istnienia odroczonego podatku dochodowego jest zachowanie równowagi pomiędzy przepisami ustawy o rachunkowości i prawa podatkowego, wynika on z istnienia różnic w wycenie w prawie bilansowym i prawie podatkowym. Czynnikiem oddziałującym na wycenę aktywów i rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego w głównej mierze są różnice przejściowe występujące pomiędzy wartością bilansową i podatkową oraz stawka opodatkowania. Rezerwę z tytułu odroczonego podatku dochodowego tworzy się w wysokości kwoty podatku dochodowego wymagającego w przyszłości zapłaty, w związku z występowaniem dodatnich różnic przejściowych, to jest różnic, które spowodują zwiększenie podstawy obliczenia podatku dochodowego w przyszłości (art. 37 ust. 5 ustawy o rachunkowości oraz Krajowy Standard Rachunkowości nr 2, punkt 8.1). Natomiast aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego to sumy przewidziane w przyszłych

okresach do odliczenia od podatku dochodowego ze względu na ujemne różnice przejściowe, a także straty podatkowe (art. 37 ust. 4 ustawy o rachunkowości). Do wyceny zarówno aktywów, jak i rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego należy przyjąć stawki podatku dochodowego istniejące w roku powstania podatku dochodowego. Rezerwy z tytułu odroczonego podatku jako wyraz przejściowy obniżonych płatności podatkowych traktowane są jak źródło finansowania. Informują one o tym, że z powodu różnic przejściowych dodatnich jednostka naliczyła niższy podatek, który w późniejszych latach jednak należy zapłacić. Z kolei aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego wyrażają zyski, jakie jednostka wygeneruje poprzez redukcję przyszłych płatności podatkowych z powodu ujemnych różnic przejściowych, a także odliczenia strat podatkowych.

Aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego eksponuje się w bilansie jako aktywa trwałe oraz rezerwy długoterminowe. Rezerwy i aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego ukazywane są w bilansie samodzielnie.

Aktywa

A. Aktywa trwałe

V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe

1. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego

Rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego wykazywane są w pasywach:

Pasywa

Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania

I. Rezerwy na zobowiązania

1. Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego

3. Kompensata

Według MSR 12 jednostka może kompensować aktywa i rezerwę z tytułu odroczonego podatku dochodowego, jeżeli spełnione są następujące warunki:

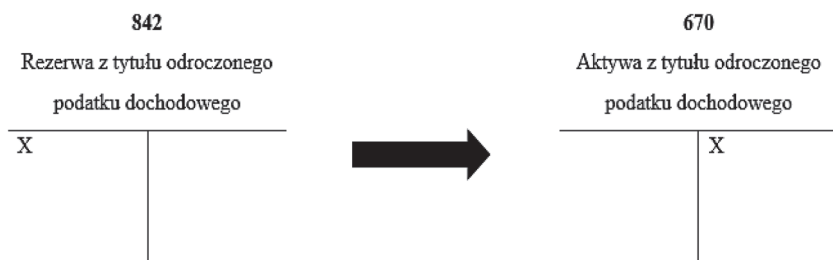
1) posiada możliwy do wyegzekwowania tytuł prawny do przeprowadzania kompensat aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego z rezerwami z tytułu odroczonego podatku dochodowego; oraz

2) aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego dotyczą podatku dochodowego nałożonego przez tę samą władzę podatkową na:

a) tego samego podatnika lub

b) różnych podatników, którzy zamierzają rozliczyć zobowiązania i należności z tytułu bieżącego podatku w kwocie netto, lub jednocześnie zrealizować należności i rozliczać zobowiązania w każdym przyszłym okresie, w którym przewiduje się rozwiązanie znaczącej ilości rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego lub zrealizowanie znaczącej ilości aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego.

Operację kompensaty przeprowadza się zgodnie z rys. 1.



Rys. 1. Operacja kompensaty

Źródło: opracowanie własne.

Istnieje możliwość kompensaty aktywów i rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego bez spełnienia warunków wymienionych wcześniej, dotyczy to kontraktów długoterminowych zawieranych na podstawie jednej umowy w jednym czasie.

Przykład

Wpływ kompensaty na informacje prezentowane w bilansie.

Na 31 grudnia 2013 r. przedsiębiorstwo ustaliło aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego w wysokości 20 000 zł, a rezerwę w kwocie 25 000 zł. Jeśli jednostka dokona kompensaty aktywów i rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego, to w bilansie zostanie ona ukazana po stronie pasywów jako rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego w kwocie 5000 zł.

Jeśli jednostka nie dokonuje kompensaty aktywów i rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego, to zostaną one wykazane w bilansie oddzielnie w następujących pozycjach:

- aktywa w kwocie 20 000 zł,
- rezerwy w wysokości 25 000 zł.

Powyższa sytuacja obrazuje wpływ kompensaty na bilans, a co za tym idzie – na wysokość wskaźników (tj. wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem stałym, wskaźnik struktury aktywów i pasywów, wskaźnik zadłużenia, wskaźnik rentowności itd.), które przy większych kwotach i większych różnicach mogą ulec znaczącej zmianie.

Informacja o tym, czy jednostka dokonuje kompensaty aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego z rezerwami z tytułu odroczonego podatku dochodowego powinna być umieszczona w informacji dodatkowej do sprawozdania finansowego.

4. Podsumowanie

Kompensata poprzez wymagania stawiane przez MSR 12 należy do najtrudniejszych operacji, w szczególności dotyczy to posiadania tytułu prawnego. Znacz-

nym ułatwieniem jest istniejąca możliwość korzystania z niej w przypadku umów długoterminowych.

Literatura

Gierusz B. *Odroczone podatek dochodowy w wybranych obszarach rachunkowości*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2014.

Międzynarodowy Standard Rachunkowości nr 12 „Podatek dochodowy.

Trzpięła K., *Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego należy prezentować w szyku rozwar-
tym*, <http://emsr.pl/> (29.09.2014).

Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. 1994, nr 121, poz. 591.

COMPENSATION IN THE ASPECT OF DEFERRED INCOME TAX

Summary: Deferred income tax aims to offset constraints in the evaluation between the balance sheet law and tax law. Thus the deferred tax assets and liabilities are made in a way so they should be presented in the following way: deferred tax assets on the asset side separately, whereas deferred tax liability among liabilities also separately. To make compensation the conditions imposed by IAS 12 have to be met.

Keywords: compensation, deferred income tax.



Stowarzyszenie Księgowych w Polsce jest najstarszą organizacją zawodową pracowników rachunkowości, kontynuującą tradycje powstałego w 1907 roku Związku Buchalterów w Warszawie. Celami Stowarzyszenia są działalność oświatowa w zakresie przygotowania do zawodu oraz ustawicznego doskonalenia kwalifikacji do prawidłowego wykonywania zawodu księgowego i innych zawodów związanych z rachunkowością, krzewienie poczucia godności i wspólnoty zawodowej oraz popularyzowanie pozycji i znaczenia zawodu księgowego i innych zawodów związanych z rachunkowością, obrona praw, godności i interesów członków Stowarzyszenia, troska o nienaganny poziom etyczny i zawodowy członków oraz tworzenie odpowiednich warunków do podnoszenia tego poziomu, dążenie do rozwoju teorii i doskonalenia praktyki rachunkowości oraz dziedzin związanych z rachunkowością, popularyzowanie rozwiązań europejskich i światowych w zakresie rachunkowości.

Oddział Dolnośląski SKwP we Wrocławiu istnieje od 1957 roku, obejmując obecnie swoją aktywnością większą część województwa. Działalność edukacyjna Oddziału obejmuje kursy przygotowujące do wykonywania zawodu księgowego w ramach ścieżki dydaktycznej:

- dla kandydatów na księgowego,
- dla kandydatów na specjalistę ds. rachunkowości (samodzielnego księgowego),
- dla kandydatów na głównego księgowego,
- dla kandydatów na dyplomowanego księgowego,

oraz inne szkolenia, dotyczące m.in. podatków, prawa, finansów, budżetu, kadr, płac, a także obligatoryjne seminaria dla biegłych.

Zajęcia prowadzą renomowani, doświadczeni specjaliści.

Organizowane są także szkolenia zamknięte dla pracowników na zlecenie firm.

Dane adresowe:

Oddział Dolnośląski
50-265 Wrocław
ul. gen. Józefa Bema 7-9/1A
tel./fax 71 343 76 27
tel. 71 344 26 82
e-mail: biuro@wroclaw.skwp.pl
e-mail: szkolenia@wroclaw.skwp.pl
www.wroclaw.skwp.pl

Oddział Terenowy
58-500 Jelenia Góra
ul. 1-go Maja 16/18
tel./fax 75 64 12 200
e-mail: biuro@jeleniagora.skwp.pl
e-mail: szkolenia@jeleniagora.skwp.pl
www.jeleniagora.skwp.pl