

RACHUNKOWOŚĆ

D E B I U T Y S T U D E N C K I E

RACHUNKOWOŚĆ

pod redakcją

Michała Biernackiego

i Roberta Kowalaka



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2017

Senacka Komisja Wydawnicza

Witold Kowal – przewodniczący (Wydział Nauk Ekonomicznych)

Andrzej Bąk (Wydział Ekonomii, Zarządzania i Turystyki)

Małgorzata Domiter (Wydział Nauk Ekonomicznych)

Józef Dziechciarz (Wydział Zarządzania, Informatyki i Finansów)

Paweł Kuśmierczyk (Wydział Nauk Ekonomicznych)

Janusz Lyko (Wydział Zarządzania, Informatyki i Finansów)

Krystyna Mazurek-Lopacińska (Wydział Nauk Ekonomicznych)

Daniel Ociński (Wydział Inżynierjno-Ekonomiczny)

Kazimierz Perechuda (Wydział Zarządzania, Informatyki i Finansów)

Przemysław Skulski (Wydział Nauk Ekonomicznych)

Ewa Stańczyk-Hugiet (Wydział Zarządzania, Informatyki i Finansów)

Iwo Augustyński, Joanna Gauza, Dawid Kościwicz, Bartosz Scheuer

Recenzenci

Anna Kasperowicz, Piotr Luty

Redakcja wydawnicza

Aleksandra Śliwka

Redakcja techniczna i korekta

Barbara Łopusiewicz

Skład i łamanie

Beata Mazur

Projekt okładki

Beata Dębska

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2017

ISBN 978-83-7695-663-3

Druk i oprawa: TOTEM

Spis treści

Wstęp	7
Anna Baluj: Źródła pozyskiwania informacji o przedsiębiorstwach na potrzeby sprawozdawczości finansowej	9
Dominika Chwist: Ulga podatkowa z tytułu działalności badawczo-rozwojowej w podatku dochodowym od osób prawnych.....	16
Agnieszka Gawel: Zarządzanie przedsiębiorstwem z zastosowaniem systemów klasy ERP.....	24
Agnieszka Guzek: Rozpoznanie transakcji łańcuchowych oraz trójstronnych.....	30
Natalia Hormańska: Rodzaje opodatkowania zysku – ocena porównawcza .	37
Ewelina Kapuścińska: Wynik finansowy a dochód do opodatkowania	44
Patrycja Krakowiak: Reakcje podatników na obciążenia fiskalne	51
Justyna Kulon: Zmiany w prawie pracy oraz umowach cywilnoprawnych od 2017 roku	59
Karolina Kuropka: Mechanizm odwrotnego obciążenia podatkiem VAT w branży budowlanej.....	64
Karolina Mosiolek: Agresywna rachunkowość a naruszanie zasad rachunkowości w aspekcie odpowiedzialności prawnej	70
Jarosław Ośkiewicz: Ekonomiczna wartość dodana jako niekonwencjonalna metoda wyceny dochodowej przedsiębiorstwa	80
Adam Prus: Analiza dynamiki i struktury kosztów na przykładzie QUERCUS TFI SA	85
Monika Siemaszko: Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych jako forma opodatkowania spółki cywilnej	91
Izabela Szwacińska: Zmiany w umowach-zleceniach od 1 stycznia 2017 roku	98
Aleksandra Trzeciak: Przepisy uszczelniające VAT – analiza zmian na 1 stycznia 2017 roku	109
Paulina Waszak: Zmiany w podatku dochodowym od dnia 1 stycznia 2017 roku	116
Karolina Woźniak: Specyfika ustalania i klasyfikacji kosztów uzyskania przychodów.....	120
Marta Zarychta: Potrącenia oraz obciążenia wynagrodzeń i związane z nimi obowiązki pracodawcy	127

Summaries

Anna Baluj: The sources of information about enterprises for financial reporting purposes	15
Dominika Chwist: Research and development tax exemption under corporate income tax.....	23
Agnieszka Gawel: Business management with the use of ERP systems.....	29
Agnieszka Guzdek: Chain and trilateral transactions recognition	36
Natalia Hormańska: Kinds of profit taxation – comparative analysis	43
Ewelina Kapuścińska: Financial result vs. taxable income.....	50
Patrycja Krakowiak: Tax payers' reactions to tax burden	58
Justyna Kulton: Law labour and civil-legal agreements changes in 2017	63
Karolina Kuropka: Reverse charge VAT mechanism in the construction industry.....	69
Karolina Mosiolek: Aggressive accounting vs. violation of accounting principles in the aspect of legal liability	79
Jarosław Ośkiewicz: Economic Value Added as an unconventional method of enterprise valuation	84
Adam Prus: Dynamics and structure of costs analysis based on an example of QUERCUS TFI S.A.	90
Monika Siemaszko: The tax on recorded revenue without deductible as a form of taxation of the civil law partnership	97
Izabela Szwacińska: Changes in order contracts applied from 1 January 2017	108
Aleksandra Trzeciak: Regulation specifying the VAT – the analysis of changes for 1 January 2017	115
Paulina Waszak: Changes in income tax since 1 January 2017.....	119
Karolina Woźniak: Specificity of arrangement and classification of cost of revenues	126
Marta Zarychta: Duties of employers related to deductions and impositions of salaries	133

Wstęp

Rachunkowość jako część ekonomii podlega ciągłym i dynamicznym zmianom. Związane są one z coraz większą konkurencją na rynkach, globalizacją, dostosowaniem prawa krajowego do rozwiązań międzynarodowych, ale również rozważań etycznych. Jednakże cały czas pozostaje dyscypliną naukową. Wyrazem naukowego wymiaru rachunkowości jest powstały zbiór opracowań przygotowanych przez studentów Wydziału Zarządzania, Informatyki i Finansów Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Dobór tematyki artykułów obrazuje szerokie spektrum i zakres tematyczny rachunkowości, a ponadto wyraża chęć zgłębienia tematyki księgowości, podatków, analizy finansowej. Zebrane teksty dotyczą czterech grup tematycznych: podatków, rachunkowości finansowej, rachunkowości zarządczej oraz prawa pracy. W pierwszej grupie można znaleźć artykuły odnoszące się do specyfiki ryczałtu, ulgi podatkowej w działalności badawczo-rozwojowej, mechanizmu odwrotnego obciążenia VAT i przepisów uszczelniających VAT. Przedstawiono także problematykę ustalania kosztów uzyskania przychodów, różnicy między wynikiem finansowym brutto a dochodem do opodatkowania. Zasygnalizowano zmiany w podatku dochodowym oraz reakcje podatników na obciążenia fiskalne. W części rachunkowości finansowej zaprezentowano źródła pozyskiwania informacji o przedsiębiorstwach na potrzeby sprawozdawczości finansowej, a także metody rozpoznawania transakcji łańcuchowych oraz trójstronnych. Przeanalizowano pojęcie agresywnej rachunkowości i odpowiedzialność prawną za naruszenie zasad rachunkowości. W trzeciej grupie znalazły się artykuły odnoszące się do zarządzania przedsiębiorstwem z zastosowaniem systemów klasy ERP, scharakteryzowano ekonomiczną wartość dodaną jako niekonwencjonalną metodę wyceny dochodowej przedsiębiorstwa i na przykładzie praktycznym przeanalizowano dynamikę i strukturę kosztów w spółce akcyjnej. Ostatnia grupa tematyczna związana jest z prawem pracy. Zaprezentowano zmiany w prawie pracy oraz umowach cywilnoprawnych, które wprowadzono od 2017 roku, oraz potrącenia i obciążenia wynagrodzeń.

Przygotowane artykuły świadczą o dużym potencjale naukowym studentów i są pierwszym, lub czasem kolejnym, krokiem do dalszych rozważań z zakresu podjętych tematów. Mogą stać się także załącznikiem do dalszej pracy naukowo-badawczej.

Michał Biernacki

ANNA BALUJ

e-mail: annabaluj@gmail.com

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

ŹRÓDŁA POZYSKIWANIA INFORMACJI O PRZEDSIĘBIORSTWACH NA POTRZEBY SPRAWOZDAWCZOŚCI FINANSOWEJ

Streszczenie: Celem artykułu jest przedstawienie źródeł pozyskiwania informacji o przedsiębiorstwach na potrzeby sprawozdawczości finansowej. We współczesnym świecie podmioty racjonalnie gospodarujące rywalizują ze sobą, aby osiągnąć podstawowy cel prowadzenia działalności gospodarczej, czyli maksymalizację nadwyżki ekonomicznej. Zysk może być osiągany nie tylko na podstawie przewag cenowych oraz jakościowych, ale także dzięki przewagom informacyjnym. Szczególnie istotne jest to w przypadku weryfikacji wiarygodności kontrahentów biznesowych. Każde przedsiębiorstwo powinno orientować się w sposobach zdobywania informacji, szczególnie przez korzystanie z ogólnodostępnych źródeł informacji, jakimi są strony internetowe. Kluczowa w tym przypadku okazuje się odpowiednia selekcja dostępnych źródeł na podstawie cech jakości informacji.

Słowa kluczowe: wewnętrzne i zewnętrzne źródła informacji, dane, informacje, wiedza, mądrość, jakość informacji.

*Są dwa rodzaje wiedzy:
kiedy posiadamy wiedzę w jakimś przedmiocie
lub wiemy, gdzie znaleźć potrzebne informacje.*

S. Johnson

1. Wstęp

We współczesnym świecie podmioty racjonalnie gospodarujące rywalizują ze sobą, aby osiągnąć podstawowy cel prowadzenia działalności gospodarczej, czyli maksymalizację nadwyżki ekonomicznej [Baluj 2015, s. 67]. Zysk może być generowany najczęściej na podstawie przewag cenowych oraz jakościowych. Tymczasem równie istotnym elementem osiągania przewag konkurencyjnych są działania w zakresie zdobywania przewagi na polu informacyjnym. Szczególnie istotne jest to w przypadku weryfikacji wiarygodności kontrahentów biznesowych. Każde przedsiębiorstwo powinno orientować się w sposobach zdobywania informacji, szczególnie przez korzystanie z ogólnodostępnych źródeł informacji, jakimi są strony internetowe. Kluczowa w tym przypadku okazuje się odpowiednia selekcja dostępnych źródeł na podstawie m.in. cech jakości informacji.

2. Dane – informacje – wiedza oraz mądrość

Informacja jest złożoną kategorią, gdyż należy ją definiować wraz z innymi pojęciami, znajdującymi się z nią w triadzie: **dane – informacje – wiedza** [Nowakowska i in. 2011, s. 20-23]. Niekiedy w celu uporządkowania znaczeń pojęć związanych z terminem „informacji” w teorii informacji stosuje się model hierarchii pojęć poznawczych, w postaci tzw. **piramidy wiedzy**. Piramida ta oprócz danych, informacji, wiedzy, prezentuje czwarty poziom – **mądrość** [Swoboda 2015, s. 239].

Dane (z łac. *datum* – to, co jest dane) to reprezentacja faktów, która może przyjmować takie postaci, jak: znaki, sygnały, mowa i wykresy. W systemach zarządzania, które są wspomagane komputerowo, dane są kodowane za pomocą odpowiednich symboli. Symbole te mogą być rejestrowane, przetwarzane i przesyłane. Dane interpretuje się jako niepołączone ze sobą fakty i rzeczy, które samodzielnie nie mają znaczenia, ale odpowiedni dobór symboli może sugerować ich interpretację [Swoboda 2015, s. 240]. Jeśli dane zostaną zinterpretowane, wtedy stają się informacją.

Informacja (z łac. *informatio* – wyobrażenie, pojęcie) to „dane zawarte w komunikacie, zinterpretowane przez odbiorcę, mające dla niego znaczenie (stające się dla niego wiadomością) i wnoszące do jego świadomości element nowości [Swoboda 2015, s. 240]. Informacja to zbiór danych, który poddano kategoryzacji i klasyfikacji lub uporządkowano w inny sposób [Szczepanowska 2008, s. 405]. Informacja zostaje przekształcona w wiedzę na skutek procesu interioryzacji, który oznacza budowanie odpowiednich struktur w umyśle uczącej się osoby [Morbiter 2003, s. 168].

Tymczasem **wiedza** jest otrzymywana z informacji przez jej połączenie z wiedzą istniejącą. Wiedza to umiejętność i zdolność posługiwania się danymi i informacjami. Wiedza oznacza informację, która jest połączona z doświadczeniem, wartościami, intuicją, umiejętnościami jednostek lub zespołów, które mają zdolność odnajdywania zależności między niepowiązanymi wcześniej informacjami [Swoboda 2015, s. 240]. Wiedzę stanowią informacje istotne i empirycznie weryfikowalne.

Mądrość jest szczególnie trudnym pojęciem do zdefiniowania ze względu na mnogość jej cech i przejawów. Może być ona charakteryzowana jako „umiejętność praktycznego zastosowania wiedzy i doświadczenia” [Stefanowicz 2013, s. 93]. Zdaniem A. Jashapara mądrość to „zdolność do podejmowania w określonej sytuacji rozważnych i właściwych działań” [Bonecki, Malitowska 2015, s. 131]. A. Świderkówna interpretuje mądrość jako „wrodzoną lub nabytą zdolność, która pozwala człowiekowi dobrze kierować swoim życiem i pomaga mu zapewnić sobie pomyślność, powodzenie, a nawet szczęście” [Morbiter 2003, s. 168].

3. Jakość informacji a atrybuty jakości informacji sprawozdawczej

W celu lepszej selekcji napływających do użytkownika informacji można posłużyć się licznymi **atrybutami (właściwościami) jakości informacji** [Czerwiński, Krzesaj 2014, s. 46, 49-51; Stefanowicz 2010, s. 87]:

- **aktualność** (*timeliness*) – zgodność informacji ze stanem autentycznym opisywanego obiektu. Czynnikiem wpływającym na obniżenie aktualności jest czas. Informację można uznać za aktualną, jeśli w momencie jej wykorzystywania jest informacją, która pokrywa potrzeby informacyjne użytkownika, a także nie istnieje inna bardziej aktualna informacja odnosząca się do tej samej cechy obiektu, procesu lub zdarzenia niż dotychczasowa informacja;
- **bezpieczeństwo** (*security*) – cecha, która opisuje zakres zabezpieczenia informacji przed szkodą w kontekście działań informacyjnych;
- **dostępność** (*accessibility*) – charakteryzuje stopień łatwości pozyskania przez danego odbiorcę niezbędnych informacji;
- **elastyczność** (*flexibility*) – oznacza stopień, w jakim są zaspokojone obecne i przyszłe potrzeby różnych użytkowników;
- **redundantność/nadmiarowość** (*redundancy*) – występuje, gdy informacja ma nadmiar, który nie wpływa na wzbogacenie treści, jakie niesie;
- **relewantność** (*relevance*) – oznacza stopień, w jakim informacja jest zbliżona do problemu, z którym użytkownik ma do czynienia;
- **rzetelność** (*reliability*) – cecha ta jest powiązana z rzetelnością dotyczącą procedur zbierania, a także przetwarzania informacji;
- **użyteczność** (*utility*) – charakteryzuje subiektywną funkcję nałożoną na korzyści, które wynikają z dostępu i wykorzystania informacji w działaniach;
- **weryfikowalność** (*verifiability*) – cecha (wymiar), która opisuje zakres, w jakim poprawność informacji jest weryfikowalna albo okazuje się prawdziwa w kontekście poszczególnych działań informacyjnych;
- **wiarygodność** (*believability*) – atrybut ten jest spełniony, jeśli informacja potwierdza prawdziwość danych, a także zawiera elementy, które upewniają co do rzetelności przekazu;
- **złożoność** (*complexity*) – opisuje stopień poznawczej (kognitywnej) złożoności obiektu informacyjnego w odniesieniu do poszczególnych działań/operacji informacyjnych;
- **zmiennność** (*variability*) – charakteryzuje czas, przez jaki dana informacja pozostaje ważna w kontekście działań informacyjnych.

W celu zapewnienia odpowiedniej jakości sprawozdawczości finansowej informacja sprawozdawcza powinna charakteryzować się następującymi atrybutami: porównywalnością, przejrzystością, przydatnością, rzetelnością, sprawdzalnością, a także wiarygodnością. **Porównywalność** (*comparability*) odnosi się do porównań zarówno w czasie (w sprawozdaniu finansowym znajdziemy dane za co najmniej dwa okresy), jak i w przestrzeni (porównywanie pozycji finansowej podmiotu na tle innych podmiotów) [Walińska 2007, s. 58]. **Przejrzystość** (*transparency*) oznacza, że dane są zaprezentowane w czytelny dla użytkownika sposób. **Przydatność** (*relevance*) odnosi się do istotności informacji. Jej odbiorcy mogą podejmować odpowiednie decyzje dotyczące przychodów, kosztów oraz wyniku finansowego. **Rzetelność** (*reliability*) sprawozdania finansowego oznacza jego zgodność ze stanem

faktycznym. Ponadto cecha ta wskazuje na prawdziwość informacji. **Sprawdzalność** (*verifiability*) wskazuje na możliwość porównania danych znajdujących się w sprawozdaniu finansowym z odpowiednimi źródłami (dokumentacją). **Wiarygodność** (*believability*) charakteryzuje te sprawozdania finansowe, które w sposób wierny odzwierciedlają sytuację majątkową i finansową jednostki [Dyduch i in. 2013, s. 144].

4. Źródła informacji sprawozdawczej

Źródła informacji sprawozdawczej można podzielić na wewnętrzne (materiały ewidencyjne i pozaewidencyjne) oraz zewnętrzne. Materiały ewidencyjne mają znaczenie podstawowe i wynikają z prowadzonej w przedsiębiorstwie ewidencji, materiały pozaewidencyjne zaś mają charakter uzupełniający.

I. Wewnętrzne źródła informacji:

1. Materiały ewidencyjne:

- „sprawozdawczość finansowa i rzeczowa;
- system księgowy firmy;
- statystyka ekonomiczna;
- dokumentacja produkcyjna, handlowa, eksportowa, importowa itp.;
- dokumentacja dotycząca zatrudnienia;
- spisy inwentarzowe;
- systemy kalkulacyjne.

2. Materiały pozaewidencyjne:

- plany długo- i krótkoterminowe, w tym biznesplany;
- wielkości postulowane, np. kosztorysy i kalkulacje wstępne;
- sprawozdania zarządu i rady nadzorczej;
- wyniki dotychczasowych analiz ekonomicznych;
- protokoły z zebrań i posiedzeń w przedsiębiorstwie;
- informacja uzyskana z prowadzonych rozmów i wywiadów z pracownikami, kontrahentami, kredytodawcami.

II. Zewnętrzne źródła informacji:

- roczniki statystyczne Głównego Urzędu Statystycznego;
- publikacje fachowe;
- informacje giełdowe i bankowe;
- regulacje prawne, finansowe, a także celne;
- informacje agencji ratingowych oraz wywiadowni gospodarczych” [Jerzemowska 2013, s. 40].

Zdecydowanie zbyt małą wagę w literaturze przedmiotu przywiązuje się do źródeł zewnętrznych. Kluczowe znaczenie mają one w przypadku największych podmiotów gospodarczych. Szczególnie wartościowym zewnętrznym źródłem informacji o przedsiębiorstwach są informacje prasowe w środkach masowego przekazu, takich jak telewizja, prasa, Internet oraz radio. Każda wypowiedź menedżerów naj-

wyższego szczebla, np. w programie telewizyjnym, ma wpływ krótkookresowo na kurs akcji, długookresowo zaś na postrzeganie danego przedsiębiorstwa przez interesariuszy (akcjonariuszy, pracowników, kredytodawców, kontrahentów, ubezpieczycieli itp.).

W mediach największa szansa sprawdzenia wiarygodności danego podmiotu występuje w Internecie. Istnieje wiele stron internetowych, które są podstawą do pozyskiwania informacji na temat przedsiębiorstw, gospodarki, a także państw. Niewątpliwą przyczyną takiego stanu jest powstawanie nowych stron internetowych, które nie zostały zidentyfikowane przez większość użytkowników, a także obawa podmiotów na co dzień zajmujących się komercyjnie sprzedażą informacji (wywiadownie gospodarcze) przed utratą klientów. Jeśli wśród przedsiębiorców będzie rosła świadomość możliwości, jakie daje Internet i umiejętność samodzielnego korzystania z tej „zdobyczy technologii”, to z mniejszym prawdopodobieństwem będą oni korzystali z usług wywiadowni gospodarczych.

Wywiadowca może rozpocząć proces zbierania informacji o przedsiębiorstwie od sprawdzenia baz danych, jakimi są: Krajowy Rejestr Sądowy, Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej lub księgi wieczyste. Ponadto powinien zapoznać się z wszelkimi informacjami, które znajdują się na stronie internetowej danego podmiotu gospodarczego oraz z ogólnodostępnymi danymi o stronie konkretnej firmy w innych serwisach, a także, o czym mało osób wie, warto zdobyć archiwalne wersje strony internetowej. Informacji o największych podmiotach warto także szukać w portalach ekonomicznych, takich jak: Money.pl, Bankier.pl, ForSal.pl, eGospodarka.pl, Businessinsider.com.pl. [Baluj 2016, s. 66-67].

Wzrost korzystania z narzędzi wywiadu gospodarczego ma jednak wady. Informacjami o przedsiębiorstwach są zainteresowani również przestępcy gospodarczy. Laureat Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie nauk ekonomicznych z 1992 roku, Gary Becker, badał zależność między skłonnością ludzi do popełniania przestępstw (liczbą przestępstw), a takimi czynnikami, jak: dochód możliwy do osiągnięcia z legalnej działalności, dochód możliwy do osiągnięcia z działalności przestępczej, wysokość kary ponoszonej w razie ujęcia i skazania przestępcy oraz wykrywalność przestępstw (prawdopodobieństwo wykrycia przestępcy). Zdaniem noblisty ostatnie dwa czynniki mają kluczowe znaczenie, jednak większe znaczenie przypisuje on prawdopodobieństwu wykrycia niż surowości kary [Tyszka 2004, s. 40-41]. Zgodnie ze statystykami policji w ostatnich kilkunastu latach wykrywalność przestępstw ogółem w Polsce wzrosła z 45% w 1999 roku do 64,7% w 2015 roku. Tymczasem w przypadku przestępstw gospodarczych obserwuje się odwrotną tendencję – wykrywalność spadła z 96,7% w 1999 roku do 84,4% w 2015 roku. Liczba przestępstw stwierdzonych w analizowanym okresie znacznie wzrosła z ponad 60 tysięcy do prawie 168 tysięcy [Statystyka – Policja.pl 2017]. Widoczna w tym przypadku jest „rola” Internetu. Pod koniec lat 90. XX wieku niewiele osób miało dostęp do Internetu, tymczasem w 2015 roku prawie 92% mieszkańców kraju posiadało szerokopasmowy Internet [Wykorzystanie technologii... 2016]. Coraz czę-

ściej przestępcy odchodzą od tradycyjnych przestępstw gospodarczych, np. sprzeniewierzenia aktywów, nadużyć w obszarze zakupów oraz łapownictwa i korupcji na rzecz cyberprzestępczości [Wedziuk 2016, s. 13]. Wynikać to może z faktu, że pieniądze w coraz większym stopniu przenoszą się do sieci, a za nimi podążają cyberprzestępcy.

5. Zakończenie

Podmioty zajmujące się zdobywaniem informacji o przedsiębiorstwach na potrzeby sprawozdawczości finansowej powinny, oprócz dokumentów ewidencyjnych oraz pozaewidencyjnych, które uznaje się za wewnętrzne źródła informacji, korzystać również w coraz większym stopniu z zewnętrznych źródeł informacji. Nieocenione w tym przypadku okazują się środki masowego przekazu, takie jak, prasa, radio, Internet lub telewizja. Szczególnie w Internecie można znaleźć wartościowe strony WWW, które cechuje wysoki poziom użyteczności i merytoryczności, a także aktualności oraz dostępności, ponieważ można korzystać z nich, będąc w dowolnym miejscu na ziemi.

Literatura

- Baluj A., 2015, *Przedsiębiorczość produktywna i nieproduktywna w działalności korporacji transnarodowych*, [w:] B. Borkowska (red.), *Ekonomia*, Seria: Debiuty Studenckie, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław.
- Baluj A., 2016, *Źródła informacji w mediach w świetle koncepcji społeczeństwa informacyjnego*, niepublikowana praca magisterska, Wrocław.
- Bonecki M., Malitowska A., 2015, *Rola infobrokera w procesie podejmowania decyzji zarządczych*, [w:] Kowalska M., Wojewódzki T. (red.), *Infobrokerstwo – idee, koncepcje, rozwiązania praktyczne*, Wydawnictwo Ateneum, Gdańsk.
- Czerwiński A., Krzesaj M., 2014, *Wybrane zagadnienia oceny jakości systemu informacyjnego w sieci WWW*, Uniwersytet Opolski, Opole.
- Dyduch A., Sierpińska M., Wilimowska Z., 2013, *Finanse i rachunkowość*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Jerzemowska M., 2013, *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Morbitz J., 2003, *Internet – nowe szanse i zagrożenia dydaktyczne*, [w:] Grzywak A. (red.), *Internet w społeczeństwie informacyjnym*, Wydawnictwo TRIADA, Dąbrowa Górnicza.
- Nowakowska A., Przygodzki Z., Sokołowicz M., 2011, *Region w gospodarce opartej na wiedzy. Kapitał ludzki, innowacje, korporacje transnarodowe*, Difin, Warszawa.
- Statystyka – Policja.pl, <http://www.statystyka.policja.pl/st/ogolne-statystyki/47682,Postepowania-wszczete-przestepstwa-stwierdzone-i-wykrywalnosc-w-latach-1999-2015.html> (20.01.17).
- Stefanowicz B., 2010, *Informacja*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Stefanowicz S., 2013, *Informacja, wiedza, mądrość*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- Swoboda I., 2015, *Jakość informacji*, [w:] Cisek S., Januszko-Szakiel A. (red.), *Zawód infobroker – polski rynek informacji*, Wydawnictwo Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Warszawa.

- Szczepanowska B., 2008, *Tworzenie nowych polskich źródeł informacji i ich rola w światowym upowszechnianiu problematyk bezpieczeństwa pracy – na przykładzie wybranych prac Krajowego Centrum CIS*, [w:] Pietruch-Reizes D. (red.), *Zarządzanie informacją w nauce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.
- Tyszka T., 2004, *Psychologia ekonomiczna*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.
- Walińska E., 2007, *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości: ogólne zasady pomiaru i prezentacji pozycji bilansu i rachunku wyników*, Wolters Kluwer Polska, Kraków.
- Wedziuk S., 2016, *Co trzecia firma pada ofiarą nadużyć*, Puls Biznesu nr 42(4556).
- Wykorzystanie technologii informacyjno-(tele)komunikacyjnych w przedsiębiorstwach w 2015 roku*, GUS, Warszawa, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/nauka-i-technika-spoleczenstwo-informacyjne/spoleczenstwo-informacyjne/wykorzystanie-technologii-informacyjno-telekomunikacyjnych-w-przedsiębiorstwach-i-gospodarstwach-domowych-w-2015-r-3,13.html> (15.04.16).

THE SOURCES OF INFORMATION ABOUT ENTERPRISES FOR FINANCIAL REPORTING PURPOSES

Summary: The purpose of this publication is a presentation of sources of information about enterprises for financial reporting purposes. Nowadays, companies compete to achieve a primary goal of business activity – the maximization of economic surplus. Profit can be generated not only on the basis of price and quality advantages, but also thanks to information advantage. This is especially important in the case of verifying the reliability of business partners. Every company should be aware of the ways of getting information, especially through the use of public sources of information, which are web pages. Crucial is an appropriate selection of sources, including features of information quality.

Keywords: internal and external sources of information, data, information, knowledge, wisdom, information quality.

DOMINIKA CHWIST

e-mail: domika103@gmail.com

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

ULGA PODATKOWA Z TYTUŁU DZIAŁALNOŚCI BADAWCZO-ROZWOJOWEJ W PODATKU DOCHODOWYM OD OSÓB PRAWNYCH

Streszczenie: W artykule opisano i scharakteryzowano ulgę podatkową z tytułu działalności badawczo-rozwojowej, która w polskim systemie podatkowym jest tworem funkcjonującym od zaledwie roku. Zaprezentowano i opisano mechanizm działania tego instrumentu oraz zastosowanie go w praktyce. Wskazano wady i zalety owej ulgi podatkowej. Ponadto odniesiono się do działalności badawczo-rozwojowej polskich przedsiębiorstw. Wszystkie wnioski sformułowano, opierając się na aktualnym stanie prawnym oraz wykorzystanej literaturze fachowej.

Słowa kluczowe: badania i rozwój, ulga podatkowa, koszty kwalifikowane.

1. Wstęp

Rok 2016 był dla polskiego systemu podatkowego rokiem zmian. Dotyczą one wielu zagadnień i kategorii podatkowych, a nowelizacji poddane zostały wszystkie normujące je ustawy. Począwszy od *Ordynacji podatkowej*, gdzie wykreślono zapis o konieczności uzasadniania korygowanych deklaracji podatkowych, przez obniżenie górnych stawek podatku od nieruchomości w przepisach ich dotyczących, zmiany w ustawie o podatku od towarów i usług, gdzie dokonano edycji zapisu o wysokości podstawy opodatkowania z tytułu zakupów używanych nie tylko w związku z prowadzoną działalnością, aż po aktualizację przepisów dotyczących podatku od dywidend między podmiotami powiązanymi. Modyfikacje te dotyczą jednak funkcjonujących już w systemie kategorii podatkowych oraz norm prawnych. Absolutnym *novum* w polskich przepisach jest wprowadzenie ulgi na działalność badawczo-rozwojową. Ulga ta jest jednym z wielu narzędzi rządowego „Programu rozwoju przedsiębiorstw do 2020 roku” realizowanego w ramach Strategii innowacyjności i efektywności gospodarki, a zapis o możliwości jej przyznania został uwzględniony w ustawie w związku ze wspieraniem innowacyjności. Głównym założeniem strategii jest stworzenie silnej, konkurencyjnej, efektywnej i dynamicznej gospodarki państwa w perspektywie średnio- i długookresowej [Program Rozwoju Przedsiębiorstw do 2020 roku...]. Osiągnięcie tego celu jest dla Polski szczególnie istotne ze względu na konieczność zwiększenia znaczenia gospodarki tego kraju na arenie międzynarodowej. Oznacza to, że zadaniem instrumentów rządowego programu rozwoju jest pobudzanie krajowej gospodarki do stałego wzrostu przez aprobowanie działalności badawczo-rozwojowej.

Celem artykułu jest prezentacja i krótka charakterystyka nowej ulgi podatkowej, wyjaśnienie jej funkcjonowania oraz usytuowanie jej w rzeczywistości gospodarczej na podstawie aktualnego stanu prawnego. Zdefiniowano beneficjentów ulgi oraz warunki jej uzyskania. Ponadto w artykule podjęto próbę oceny wprowadzonego instrumentu przez przedstawienie jego głównych zalet oraz wad.

2. Charakterystyka ulgi na badania i rozwój w polskim systemie podatkowym

2.1. Podstawowe pojęcia

Niezbędne dla zrozumienia istoty ulgi podatkowej na działalność badawczo-rozwojową i wyjaśnienia mechanizmu funkcjonowania tego narzędzia jest zdefiniowanie kluczowych pojęć, takich jak *badania i rozwój* oraz *ulga podatkowa*.

Zgodnie z przyjętą zwyczajowo formułą *działalność badawczo-rozwojowa* (dalej: B+R od „badania i rozwój”) rozumiana jest jako praca twórcza podejmowana w sposób systematyczny w celu zwiększenia zasobów wiedzy, w tym wiedzy o człowieku, kulturze i społeczeństwie, oraz wykorzystanie tych zasobów wiedzy do tworzenia nowych zastosowań. Definicja ta została także ujęta w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych w art. 4a [Ustawa z 15 lutego 1992 roku..., art. 4a, pkt 26-28], a wynika z niej, że owa działalność to nic innego jak podejmowanie się czynności mających na celu wytworzenie nowych materiałów, produktów lub urządzeń oraz inicjowanie nowych lub znaczne udoskonalenie już istniejących procesów, systemów i usług.

Ulga podatkowa to przewidziane w przepisach prawa podatkowego zwolnienia, odliczenia, obniżki albo zmniejszenia, których zastosowanie powoduje obniżenie podstawy opodatkowania lub wysokości podatku [Ustawa z 29 sierpnia 1997 roku..., art. 3, pkt 6].

2.2. Stan prawny

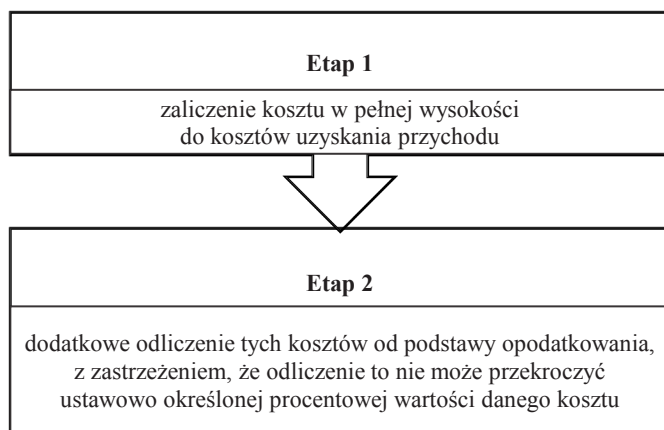
Na potrzeby niniejszego artykułu ograniczono charakterystykę ulgi B+R wyłącznie do tej określonej w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych. Nie oznacza to jednak, że podatnicy, rozliczający dochody ze swojej działalności na podstawie przepisów regulujących podatek dochodowy od osób fizycznych, nie są „premiowani” za podejmowanie się działań o charakterze badawczo-rozwojowym. Zapis dotyczący ulgi dla osoby fizycznej został wprowadzony do właściwej ustawy.

Do 2016 roku jedynym wsparciem dla przedsiębiorców rozwijających się była ulga podatkowa przyznawana z tytułu nabycia nowych technologii. Zdecydowano się jednak poszerzyć wsparcie na rzecz rozwoju i w miejsce dotychczas funkcjonującej bonifikaty wprowadzono ulgę na działalność badawczo-rozwojową, zdefiniowaną w art. 18d ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych. Reforma ta nie

powoduje, że przedsiębiorstwa, które korzystały z ulgi na zakup nowych technologii, tracą tę możliwość, mimo że artykuł ten został uchylony. Podatnikom tym przysługuje również prawo do zastosowania nowego odliczenia. Jeśli przed rozpoczęciem 2016 roku podatnik nabył prawo do skorzystania z ulgi z tytułu zakupu nowych technologii, może kontynuować odliczenia na dotychczasowych zasadach oraz jest uprawniony do korzystania z nowych odliczeń.

2.3. Mechanizm działania ulgi

W ogólnym zarysie ulga na działalność w zakresie B+R polega na dodatkowym odliczeniu (w określonym ustawowo czasie) części kosztów kwalifikowanych związanych z działalnością badawczo-rozwojową, zaliczanych do kosztów uzyskania przychodu przedsiębiorstwa. Zgodnie z założeniami Programu rozwoju przedsiębiorstw „konstrukcja tego instrumentu podatkowego będzie umożliwiać wyliczenie w prosty sposób możliwej do uzyskania przez przedsiębiorcę korzyści podatkowej oraz zapewniać przewidywalność szacowania tej korzyści w kolejnych latach” [Załącznik do uchwały rady ministrów z dnia 8 kwietnia..., s. 81]. Wspomniane koszty kwalifikowane to nic innego jak część ponoszonych przez przedsiębiorstwo kosztów, związanych z jego podstawową działalnością, które w określonej wysokości zaliczane są do kosztów konkretnego rodzaju działalności jednostki, w tym wypadku działalności badawczo-rozwojowej. Przedsiębiorstwo korzystające z ulgi podatkowej pomniejsza podstawę opodatkowania o uzasadnioną część kosztów przypadającą na B+R, mimo że koszty te zostały już raz uznane za koszty uzyskania przychodu w ramach działalności ogólnej (graficznie prezentuje to rys. 1). Oznacza to, że ulga podatkowa ma być przywilejem dla przedsiębiorstw, które decydują się ponosić nakłady finansowe na działalność badawczą i rozwojową.



Rys. 1. Procedura odliczania kosztów kwalifikowanych

Źródło: opracowanie własne.

Ustawodawca utworzył katalog, który pomaga zidentyfikować konkretne czynności jako należące do działalności badawczo-rozwojowej. Określono także zbiór dozwolonych kosztów kwalifikowanych, czyli tych, które w stopniu przypadającym na badania i rozwój stanowią ulgę podatkową. Kosztami kwalifikowanymi mogą być między innymi:

- wydatki na nabycie materiałów i surowców;
- zapłata za ekspertyzy, opinie;
- wynagrodzenia, składki na ubezpieczenia pracowników;
- odpisy amortyzacyjne środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, pod warunkiem pozostawiania tych kosztów w bezpośrednim związku z działalnością badawczo-rozwojową. Co istotne, w sytuacji, gdy koszty bezsprzecznie poniesiono na badania i rozwój, a zostały one przedsiębiorstwu zwrócone w jakiegokolwiek formie (subwencje, dotacje, granty, dofinansowania), podatnik nie ma prawa do odliczenia ich od podstawy podatku.

Początkowo, tuż po wejściu w życie nowej ulgi podatkowej, ustalone procentowo części kosztów kwalifikowanych, możliwych do odliczenia, kształtowały się na poziomie 10, 20 i 30%, a zastosowanie konkretnej wartości uzależniał status podmiotu korzystającego z ulgi oraz jego rodzaj. Po niespełna roku funkcjonowania nowego instrumentu podatkowego decyzją ustawodawcy dokonano zmian w progach procentowych kosztów kwalifikowanych. Od 1 stycznia 2017 roku podatnicy będą mieli możliwość odliczenia znacznie większej części kosztów działalności badawczo-rozwojowej; prezentuje to tab. 1.

Tabela 1. Limity kosztów kwalifikowanych w 2016 i 2017 roku

	w 2016 roku	od 2017 roku
Wynagrodzenie pracownicze wraz z narzutami dotyczące pracowników zatrudnionych w celu realizacji działalności B+R	30% dla wszystkich podatników	50% dla wszystkich podatników
Koszty zakupionych materiałów i surowców bezpośrednio związanych z działalnością B+R	20% – w przypadku firm mikro, małych i średnich; 10% – dla pozostałych podatników	50% – w przypadku firm mikro, małych i średnich; 30% – dla pozostałych podatników
Ekspertyzy, opinie, usługi doradcze, koszty związane z pozyskiwaniem wyników badań naukowych prowadzonych przez jednostki zewnętrzne		
Koszty korzystania z aparatury wykorzystywanej dla celów prowadzonej działalności B+R		

Źródło: opracowanie własne.

Być może zastosowane w roku 2016 rozwiązania nie przyniosły oczekiwanych korzyści, dlatego postanowiono zwiększyć przywileje podatników korzystających z ulgi. Poza zwiększeniem udziału kosztów B+R istotnymi zmianami są: uznanie nabycia patentów za koszt kwalifikowany oraz wydłużenie okresu przysługującego na odliczenie kosztów działalności z pierwotnej liczby trzech lat do sześciu.

Przedsiębiorstwa korzystające z ulgi B+R zobowiązane są do prowadzenia specjalnej ewidencji, która w sposób bezsporny pozwoli na identyfikację kosztu jako kosztu kwalifikowanego. Nie ma natomiast żadnej wzmianki w przepisach o konieczności ewidencji kosztów z podziałem na realizowane projekty przedsiębiorstwa. Ważne jest, by możliwe było rozpoznanie źródła i rodzaju poniesionego kosztu i utożsamienie go z działalnością badawczo-rozwojową.

Należy, przy wszystkich wymienionych do tej pory kryteriach, podkreślić, że ulga ta kierowana jest jedynie do tych przedsiębiorstw, które mają predyspozycje oraz wszelkie niezbędne narzędzia umożliwiające rozpoczęcie działalności w zakresie B+R. Ustawodawca określił kryteria formalne skorzystania z ulgi. Prawo to nie przysługuje, zgodnie z art. 18d ust. 6 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, podatnikom, którzy w roku podatkowym prowadzili na podstawie zezwolenia działalność w specjalnej strefie ekonomicznej. Ponadto do zastosowania ulgi nie mają prawa podatnicy, którzy nie osiągają dochodów z tytułu prowadzonej działalności. Stwierdzenie to wynika z zasady, zgodnie z którą kwota odliczenia nie może przekraczać osiągniętego dochodu. Oznacza to, że przedsiębiorstwa, szczególnie te znajdujące się w fazie tworzenia i rozwoju, które ponoszą bardzo wysokie koszty badań, wyższe od osiąganych dochodów, nie mają możliwości odliczenia kosztów w danym roku podatkowym. Możliwość odliczenia tych kosztów przypadać może w kolejnych latach podatkowych (od 2017 roku jest to sześć lat), jednak warunkiem jest sytuacja, w której uzasadniona część kosztów kwalifikowanych możliwych do odliczenia nie będzie wyższa od wysokości dochodu do opodatkowania przed zastosowaniem ulgi [Ustawa z 15 lutego 1992 roku..., art. 18d, ust. 8].

W przypadku nabycia prawa do ulgi w trakcie trwania roku podatkowego przysługuje dopiero po złożeniu rocznego zeznania podatkowego. Stanowisko to wyrażone zostało przez dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie w interpretacji indywidualnej sygn. IPPB5/4510-405/16-2/MR. Brak możliwości odliczenia ulgi na bieżąco, już w trakcie roku podatkowego, powoduje kształtowanie się zaliczek na bardzo wysokim poziomie, przy czym są one niewspółmiernie wysokie w stosunku do zobowiązania z tytułu podatku dochodowego wykazanego w rocznym zeznaniu podatkowym.

2.4. Wady i zalety ulgi

Wprowadzenie ulgi podatkowej na badania i rozwój jest niewątpliwie bardzo istotne z punktu widzenia polityki podatkowej państwa, nie funkcjonował bowiem jak dotąd w Polsce żaden instrument stymulujący innowacyjność. Jednak mimo ogólnego pozytywnego rysu ulga ta, jak każde narzędzie, ma zarówno zalety, jak i wady. Przedsiębiorstwo korzystające z ulgi podatkowej z tytułu działalności badawczo-rozwojowej jest w pewnym sensie uprzywilejowane, otrzymując dodatkowe, gwarantowane wsparcie ze strony systemu podatkowego, a to z całą pewnością zalety tego instrumentu. Ponadto prawo do ulgi to realne korzyści dla przedsiębiorcy, które

przejawiają się w znacznie mniejszym zobowiązaniu z tytułu podatku dochodowego. Wystarczą proste przykłady, które wykażą, że w wielu przypadkach kwota podatku do zapłaty może zmniejszyć się niemalże o połowę dzięki zastosowaniu ulgi B+R. Warto także zwrócić uwagę na konstrukcję ulgi podatkowej. Jest to narzędzie stosunkowo proste, które przejrzysto i precyzyjnie określa wysokość ulgi podatkowej. W znacznie szerszej perspektywie zaletę ulgi podatkowej z tytułu B+R należy uznać wpływ na realizację strategii rozwoju gospodarczego państwa. Wadą tego instrumentu jest fakt, że prawo do korzystania z ulgi przysługuje jedynie przedsiębiorstwom osiągającym realne dochody. Oznacza to, że organizacje rozwijające się, którym najbardziej zależy na wsparciu i przywilejach pozwalających na osiągnięcie stabilnej pozycji na rynku, nie mogą liczyć na żadną pomoc. Szczególnie ważne jest to z punktu widzenia przedsiębiorstw młodych, które w początkowej fazie działalności ponoszą wysokie koszty, nierzadko przewyższające osiągane przychody. Ponadto wprowadzenie nowej ulgi do systemu podatkowego wiąże się, jak w każdym przypadku, z koniecznością ustalenia i wykonywania systematycznych procedur kontrolnych, których zadaniem będzie wyeliminowanie incydentów bezprawnego korzystania z ulgi na B+R. Zbudowanie aparatu nadzoru to dodatkowe, niemałe koszty w budżecie państwa, szczególnie w sytuacji, w której kontroli podlega instrument niebędący podatkiem, a jedynie jego elementem.

2.5. Działalność badawczo-rozwojowa polskich przedsiębiorstw

Polska gospodarka na tle innych europejskich gospodarek nie wypada korzystnie. Ocena ta nie wynika bynajmniej jedynie z wysokości PKB oraz innych czynników, takich jak siła krajowej waluty czy sytuacja polityczna. Niebagatelne dla zwiększenia znaczenia gospodarki danego kraju jest zwiększenie poziomu wydatków związanych z innowacjami. Oczami inwestorów atrakcyjną gospodarką jest ta, w której działalność B+R stanowi ważne ogniwo wspierane przez rząd poprzez redukcję biurokracji, uproszczenie systemu podatkowego oraz subwencjonowanie działalności prorozwojowej. Oznacza to, że jedynie gospodarka aktywna, nastawiona nie tylko na osiąganie zysków z dostępnych zasobów, ale rozwijająca się i wdrażająca nowe rozwiązania technologiczne, ma szansę na umocnienie swojej pozycji. Zgodnie z badaniami OECD w Polsce na innowacje przeznaczają się jedynie 0,9% PKB. Wprowadzone przez rząd zmiany, stwarzające sprzyjające warunki do prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej, mają przyczynić się do zwiększenia udziału tych wydatków. Omówiona ulga B+R jest prostym narzędziem, które w niedługim okresie i z efektem niemalże natychmiastowym jest w stanie zmotywować przedsiębiorców do wdrożenia działań rozwojowych, niezależnie od rodzaju branży, w jakiej funkcjonują. Zdaniem ekspertów „wprowadzenie w Polsce ulgi B+R jest pierwszym krokiem w stronę wyrównania pozycji konkurencyjnej Polski na tle innych krajów UE. W większości państw należących do Unii taka ulga funkcjonuje już od dawna, łącząc w wielu przypadkach mechanizmy zarówno dodatkowych odliczeń kosztów,

jak i premiowania przychodów z tytułu posiadania prawa do wartości intelektualnej” [Ulga B+R – korzyść na wyciągnięcie ręki]. Dane GUS wyraźnie wskazują na intensyfikację działalności badawczo-rozwojowej w Polsce od 2015 roku. Zwiększył się udział przedsiębiorstw, których wydatki na badania i rozwój przekraczają 3% wszystkich wydatków, choć nadal wynik ten kształtuje się poniżej średniej krajów Europy [Ulga B+R – korzyść na wyciągnięcie ręki]. Prawdopodobnie na ten korzystny rezultat ma wpływ udział środków unijnych finansujących B+R. Niewątpliwie dofinansowania i granty okazują się silną motywacją i pomocą dla przedsiębiorców decydujących się na podjęcie działalności w sferze innowacji. Warto zatem odpowiedzieć na pytanie, czy wprowadzenie przez rząd ulgi podatkowej będzie dla przedsiębiorców większą motywacją do prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej w świetle zmieniających się na korzyść podatnika przepisów? Niestety, badania wykazały, że jedynie 25% przedsiębiorstw uprawnionych do ulgi skorzystało z niej, a ponad 40% organizacji nie było świadomych jej istnienia. Równie małym zainteresowaniem cieszyła się ulga podatkowa z tytułu nabycia nowych technologii. W 2016 roku skorzystało z niej zaledwie kilka procent przedsiębiorstw. Tak niski odsetek korzystających z odliczeń zastanawia, szczególnie ze względu na fakt, że ponad 80% badanych przedsiębiorstw rozwija nowe technologie i inwestuje w innowacyjność. Po roku funkcjonowania ulgi B+R trudno jest stwierdzić, co jest przyczyną małego zainteresowania tym przywilejem. Być może niechęć spowodowana jest powstaniem, wraz z nowym instrumentem podatkowym, dodatkowych obowiązków ewidencyjno-rozliczeniowych wynikających z faktu korzystania z ulgi, a jego mała popularność wynika ze słabego obiegu informacji prawno-gospodarczych. Ocena tego zjawiska jest jednak możliwa wyłącznie na podstawie obserwacji długookresowych.

3. Wnioski końcowe

Ulga podatkowa z tytułu działalności badawczo-rozwojowej to instrument funkcjonujący w polskim systemie podatkowym bardzo krótko. Choć prezentuje się on bardzo korzystnie, ponieważ w szerszym rozumieniu wspiera innowacyjność i nagradza przedsiębiorstwa przyczyniające się do rozwoju gospodarki, nie jest narzędziem wolnym od wad. Okres dwunastu miesięcy to zdecydowanie za krótko, by ocenić skuteczność tego narzędzia, jego wpływ na stopień realizacji założonych celów strategicznych, a także by wyklarować wnioski płynące z procedur kontrolnych. Trudno zatem stwierdzić, czy przedsiębiorstwa pod wpływem reform w systemie podatkowym zdecydowały się na rozpoczęcie lub zintensyfikowanie działalności badawczo-rozwojowej, czy podatnicy wykorzystują możliwość odliczeń i dokonują nadużyć. Określenie jakości i skuteczności instrumentu wymaga jego długookresowej oceny na wielu płaszczyznach, a w tym przypadku pojęcie „długookresowe” oznacza cykl następujących po sobie kilku lat podatkowych. Szczególnie problematyczne jest jednoznaczne rozstrzygnięcie na korzyść bądź niekorzyść nowej ulgi podatkowej, po-

nieważ jest to instrument bardzo młody, a na podstawie dokonanej jego charakterystyki nietrudno zauważyć, że tak naprawdę nie jest to jeszcze narzędzie kompletne, ze względu na stałe modyfikacje jego założeń przez ustawodawcę. Omówione w niniejszym artykule zagadnienia stanowią jedynie fundament do dalszych rozważań oraz dokładniejszej analizy tego narzędzia.

Literatura

- Badania i rozwój w Polsce*, https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pl/Documents/Reports/pl_Badania_i_rozwoj_w_Polsce_2015.pdf, dostęp: 31.01.2016.
- Interpretacja Indywidualna Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie z 23 maja 2016 roku, sygn. IPPB5/4510-405/16-2/MR.
- Program Rozwoju Przedsiębiorstw do 2020 roku, <https://www.premier.gov.pl/wydarzenia/decyzje-rzadu/program-rozwoju-przedsiębiorstw-do-2020-roku.html>, dostęp: 31.01.2016.
- Świąder B., 2016, *Podatki 2016*, Wydawnictwo Wiedza i Praktyka, Warszawa.
- Ulga B+R – korzyść na wyciągnięcie ręki, [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Ulga_B+R_%E2%80%93_korzy%C5%9B%C4%87_na_wyci%C4%85gni%C4%99cie_r%C4%99ki/\\$FILE/EY_Raport_B_R.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Ulga_B+R_%E2%80%93_korzy%C5%9B%C4%87_na_wyci%C4%85gni%C4%99cie_r%C4%99ki/$FILE/EY_Raport_B_R.pdf), dostęp 31.02.2016.
- Ustawa z 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz. U. 1992, nr 21, poz. 86.
- Ustawa z 29 sierpnia 1997 roku *Ordynacja podatkowa*, Dz. U. 1997, nr 137, poz. 926.
- Załącznik do uchwały Rady Ministrów z dnia 8 kwietnia, Program Rozwoju Przedsiębiorstw do 2020 r., Uchwała nr 7 Rady Ministrów z 15 stycznia 2013 r. w sprawie strategii innowacyjności i efektywności gospodarki „Dynamiczna Polska 2020”, M.P.2013.73.

RESEARCH AND DEVELOPMENT TAX EXEMPTION UNDER CORPORATE INCOME TAX

Summary: The paper presents a novel method of supporting companies which innovate and take part in the economic growth. The article describes and characterizes the new tax relief in Polish tax system. Legislation supports innovation in Poland by amending the corporate income tax and providing new tax relief for research and development. This exemption provides significant savings for companies undertaking research and development activities. The article explains how this one-year-old tax tool works and shows its advantages and disadvantages. There are a few phrases about the research and development activity in Poland. The article was written based on actual law and specialist literature.

Keywords: research and development, tax exemption, qualified costs.

Streszczenie: W artykule przedstawiono problematykę wykorzystania systemów klasy ERP w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Zastosowanie nowoczesnych technologii informacyjnych ma ogromne znaczenie w pozyskiwaniu informacji do celów zarządczych, a podejmowanie właściwych decyzji przez kadrę menedżerską wymaga nie tylko pozyskiwania zintegrowanych danych ze wszystkich działów przedsiębiorstwa, ale także ich właściwej selekcji i prezentacji. Celem artykułu jest pokazanie, jak ułatwione może być pozyskiwanie niezbędnych do zarządzania danych bezpośrednio ze zintegrowanego systemu ERP. W opracowaniu zastosowano następujące metody badawcze: studia literatury oraz studium przypadku.

Słowa kluczowe: system ERP, rachunkowość zarządcza, zarządzanie przedsiębiorstwem.

1. Wstęp

W obecnych czasach ogromnej konkurencji na rynku coraz większe znaczenie dla przedsiębiorstw zyskuje rachunkowość zarządcza, której podstawowym celem jest dostarczanie informacji (zarówno finansowych, jak i niefinansowych) niezbędnych do podejmowania właściwych decyzji oraz działań przez kadrę menedżerską [Nita 2008, s. 16]. Przygotowanie odpowiednich raportów na podstawie danych ujętych w systemie rachunkowości, pozwalających na prognozowanie wyników, wpłynie na to, że informacje te będą wartościowe dla zarządu. Duże znaczenie ma jakość: wiarygodność i użyteczność, ale także terminowość, porównywalność, sprawdzalność i zrozumiałość informacji sprawozdawczych [Lewandowski 2015, s. 139]. Dzięki znacznej ewolucji technologii informacyjnych możliwe jest pozyskiwanie niezbędnych danych zarządczych bezpośrednio z systemów informatycznych, szczególnie z systemów klasy ERP (*Enterprise Resource Planning*) [Kuźdowicz, Jędrzejczak-Gas, Kuźdowicz 2016, s. 241].

Celem artykułu jest analiza zintegrowanych systemów informatycznych dla podejmowania właściwych decyzji zarządczych. Na potrzeby niniejszego opracowania sformułowano następującą tezę: nie można skutecznie zarządzać wielooddziałowym przedsiębiorstwem bez pozyskiwania informacji z systemów ERP. Do realizacji celu zastosowano metody badawcze obejmujące studia literaturowe w zakresie rachunkowości zarządczej oraz zintegrowanych systemów informatycznych, studium przypadku wdrożenia systemu ERP.

2. Istota rachunkowości zarządczej

W poszczególnych przedsiębiorstwach rola rachunkowości zarządczej jest różna w zależności od struktury organizacyjnej i wymagań kierownictwa. Można jednak określić podstawowe zadania, jakie powinna spełniać kadra kierownicza, co prezentuje tab. 1.

Tabela 1. Podstawowe zadania rachunkowości zarządczej

Zadanie	Charakterystyka zadania
Planowanie	- wybór celów i sposobu ich realizacji spośród dostępnych wariantów decyzyjnych; - przygotowanie budżetów – krótko- i długoterminowych; - formułowanie strategii dotyczącej wprowadzania nowych produktów, zakupu majątku, patentów, licencji
Kontrola	- pomiary rezultatów działań; - przygotowywanie sprawozdań dla menedżerów poszczególnych działów; - badanie funkcjonowania działalności jednostki
Analiza i raportowanie	- selekcja i przetwarzanie informacji niezbędnych i użytecznych do podejmowania decyzji; - zaplanowanie i aktualizowanie struktury sprawozdań wewnętrznych; - udzielanie porad dla kadry zarządzającej; - uczestniczenie w procesie decyzyjnym
Ocena wyników działań	ocena działań osób odpowiedzialnych za podejmowane działania
Motywowanie	- uświadamianie zarządzającym np. lepszego sposobu alokacji zasobów w celu wzrostu efektywności ich wykorzystania; - edukowanie uczestników procesu zarządzania w zakresie rachunkowości zarządczej
Pozostałe zadania	badania ekonomiczne i strategiczne;

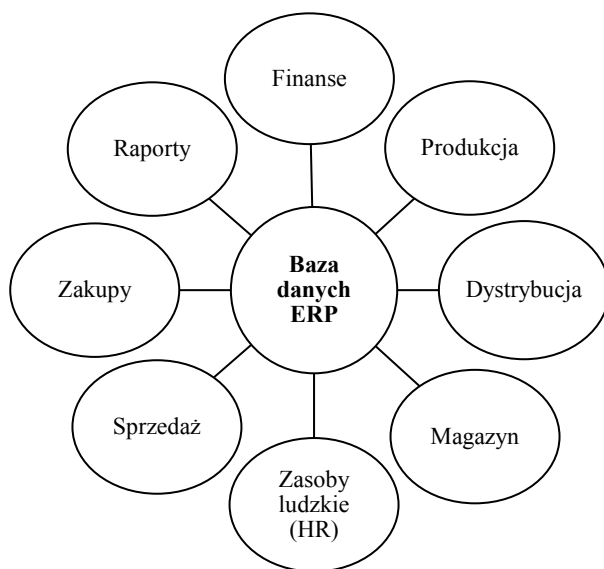
Źródło: opracowanie własne na podstawie [Glynn, Perrin, Murphy 2003, s. 29-30; Baran 2011, s. 20; Janik, Paździor 2012, s. 19-20].

Rachunkowość zarządcza jest systemem, za pośrednictwem którego informacje dotyczące sytuacji majątkowej jednostki, a także jej otoczenia są gromadzone, klasyfikowane i przetwarzane, aby po ich opracowaniu stały się użyteczne w procesie zarządzania przedsiębiorstwem [Spoz 2015, s. 429].

3. System ERP jako narzędzie do zarządzania przedsiębiorstwem

Systemy planowania zasobów przedsiębiorstwa ERP są rozwinięciem systemów zarządzania materiałami MRP (*Material Resource Planning*). ERP, czyli *Enterprise Resource Planning*, to klasa zintegrowanych systemów informatycznych wspomagających zarządzanie przedsiębiorstwem przez gromadzenie danych, porządkowanie i integrację wszystkich obszarów funkcjonowania firm.

Podstawowym elementem systemu jest baza danych, gromadząca dane ze wszystkich działów, które w ERP reprezentowane są przez moduły¹. Budowa modułowa pozwala na skuteczną wymianę informacji pomiędzy poszczególnymi działami firmy w czasie rzeczywistym z zastosowaniem jednego programu, co zostało schematycznie zobrazowane na rys. 1.



Rys. 1. Schemat działania systemu ERP – integracja danych z modułów

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.microsoftdynamicserp.pl/system-erp/co-to-jest-system-erp>.

Przedsiębiorstwo chcące z powodzeniem realizować zadania rachunkowości zarządczej powinno mieć odpowiednią bazę wiedzy, jaką z pewnością jest system ERP.

3.1. Wpływ wdrożenia systemu ERP na zarządzanie przedsiębiorstwem X

Przedsiębiorstwo X funkcjonujące na rynku 20 lat zajmuje się serwisem turbosprężarek. Posiada 6 oddziałów na terenie kraju, zatrudnia około 50 pracowników. Liczba przeprowadzonych w ciągu roku regeneracji turbin to ok. 20 000 szt., a roczny przychód wynosi prawie 10 mln zł. Firma zdecydowała się na zakup systemu ERP, ponieważ utraciła panowanie nad szacowaniem rentowności sprzedaży. Korzyści z wdrożenia systemu prezentuje tab. 2.

¹ <http://www.microsoftdynamicserp.pl/system-erp/co-to-jest-system-erp>.

Tabela 2. Korzyści z wdrożenia systemu ERP w przedsiębiorstwie X

Podsystem	Stan przed wdrożeniem ERP	Stan po wdrożeniu ERP
Magazyn	• różne systemy do obsługi magazynów w każdym z oddziałów; • brak kontroli stanów magazynowych; • niekontrolowany dostęp do magazynów; • nagminne kradzieże;	• jeden zintegrowany system w całym przedsiębiorstwie; • stany magazynowe dostępne w raportach generowanych na bieżąco; • dostęp do magazynów tylko dla pracowników z identyfikatorem weryfikowanym kodem kreskowym; • osobista odpowiedzialność magazyniera
Sprzedaż	• brak informacji o rentowności realizowanych napraw; • marża szacowana przez właściciela na podstawie doświadczenia; • brak informacji o koszcie jednostkowym wytworzenia; • brak integracji ze stroną internetową; • brak procesu obiegu dokumentów sprzedażowych; • brak wiedzy na temat dostępności towaru – skutek braku kontroli magazynów	• wprowadzenie centrów odpowiedzialności; • dokładne wyliczenie marży na podstawie wszystkich kosztów wytworzenia – według centrów kosztów; • możliwość zarządzania rabatami; • sprzedaż bezpośrednia powoduje automatycznie aktualizację dostępności towaru na stronie internetowej; • pełny obieg dokumentów od ofert, przez zamówienie, WZ, fakturę, z możliwością wprowadzenia procedur akceptacji; • sprawdzenie dostępności towaru <i>ad hoc</i>
Raportowanie	• jedyne dostępne raporty to zestawienia z biura rachunkowego	• raportowanie na bieżąco w systemie; • możliwość utworzenia raportu dostosowanego do potrzeb w przypadku braku odpowiedniego w systemie; • różne poziomy dostępów do raportów w zależności od uprawnień

Źródło: opracowanie własne.

Proces wdrożenia ERP w omawianym przedsiębiorstwie jeszcze się nie zakończył, ale już widać pierwsze efekty i korzyści wynikające z zastosowania zintegrowanego systemu. Przede wszystkim informacje, które były wcześniej alokowane w różnych miejscach, są zebrane w jednej bazie danych, dzięki czemu nie występuje już rozproszenie odpowiedzialności, chaos i dezorientacja dotycząca głównie stanów magazynowych, ale także statystyk sprzedaży, a nawet samego zysku. Wcześniej nawet właściciel, który ma wieloletnie doświadczenie w branży, nie był w stanie stwierdzić, czy realizowane przez firmę zlecenia są rentowne.

Efektów wyodrębnienia ośrodków odpowiedzialności (wraz z odpowiednim ich odzwierciedleniem w systemie) nie można jeszcze ocenić ze względu na zbyt krótki czas, jaki upłynął od uruchomienia systemu. Oczekuje się jednak, że zastosowanie rachunku odpowiedzialności będzie skutecznym instrumentem oddziaływania na dokonania poszczególnych ośrodków, pod warunkiem że został on prawidłowo zaprojektowany, tzn. spełnia następujące warunki [Nowak 2009, s. 196-197]:

- jednoznacznie określa parametry ekonomiczne, które sterują działalnością ośrodków odpowiedzialności;
- zapewnia możliwość budżetowania według poszczególnych ośrodków;
- zapewnia możliwość jednoznacznego przypisania osiągniętych wyników odpowiednim centrom odpowiedzialności;
- kierownicy poszczególnych ośrodków mają możliwość oddziaływania na kształtowanie się parametrów, za które ponoszą odpowiedzialność.

4. Podsumowanie

System ERP znacznie ułatwia zarządzanie zasobami przedsiębiorstwa, zbierając informacje ze wszystkich działów i oddziałów. Dane zgromadzone w jednej bazie mogą być następnie dowolnie przetwarzane i prezentowane w przystępny dla zarządzających sposób. Właściciele firm, mimo ogromnej wiedzy i doświadczenia w reprezentowanej branży, nie muszą być ekspertami w dziedzinie zarządzania. Często przedsiębiorcy funkcjonujący od wielu lat na rynku nie potrafią dostosować się do wciąż rosnącej konkurencji.

Zaprezentowany przykład przedsiębiorstwa zajmującego się serwisem turbosprężarek ukazuje, jak duże korzyści można osiągnąć przez zastosowanie zintegrowanego systemu. Jednostka już na etapie implementacji systemu odczuła znaczną różnicę w zarządzaniu gospodarką magazynową i procesie sprzedaży. W przyszłości są przewidywane również korzyści wynikające z dokładnego wyliczenia kosztu wytworzenia, co pozwoli ustalić marżę na odpowiednim poziomie rentowności.

Literatura

- Baran W., 2011, *Warunki funkcjonowania systemu rachunkowości zarządczej w generowaniu informacji zarządczej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 625, s. 13-27.
- Glynn J.J., Perrin J., Murphy M.P., 2003, *Rachunkowość dla menedżerów*, PWN, Warszawa.
- <http://www.microsoftdynamicserp.pl/system-erp/co-to-jest-system-erp>.
- Janik W., Paździor M., 2012, *Rachunkowość zarządcza i controlling*, Politechnika Lubelska, Lublin.
- Kuźdowicz D., Jędrzejczak-Gas J., Kuźdowicz P., 2016, *Raportowanie przepływów strumieni wartości w systemie ERP*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 442, s. 240-248.
- Lewandowski T., 2015, *Mniej więcej dobrze czy dokładnie źle – przydatność informacji w systemie rachunkowości*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 388, s. 137-147.
- Nita B., 2008, *Rachunkowość w zarządzaniu strategicznym przedsiębiorstwem*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Kraków.
- Nowak E., 2009, *Zaawansowana rachunkowość zarządcza*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Spoz A., 2015, *Rachunkowość w zarządzaniu współczesnym przedsiębiorstwem*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 873, s. 423-431.

BUSINESS MANAGEMENT WITH THE USE OF ERP SYSTEMS

Summary: The article presents the concept of using ERP systems to business management. The use of modern information technologies in an enterprise is very important to get information for the management purposes. Enterprise Resource Planning is a software that helps companies integrate their information flow and business processes.

Keywords: ERP system, managerial accounting, business management.

Streszczenie: Transakcje łańcuchowe i trójstronne charakteryzują się tym, że w ich wyniku rozpoznaje się jedną wysyłkę/transport oraz kilka dostaw. Takie transakcje w firmach zdarzają się coraz częściej, dlatego ważne jest ich prawidłowe rozpoznanie i dołożenie wszelkich starań, aby dokumentacja odzwierciedlała rzeczywistość, ponieważ wszystko to wpływa na sposób rozliczenia podatku VAT w kraju oraz poza nim. Spełnienie określonych przesłanek pozwala na stosowanie metody uproszczonej przy transakcjach z krajami Unii Europejskiej, co zwalnia z niepotrzebnych formalności. Celem artykułu jest wyjaśnienie, czym jest transakcja łańcuchowa i w jaki sposób można ją uprościć, stosując mechanizm transakcji trójstronnej.

Słowa kluczowe: transakcje łańcuchowe, transakcje trójstronne, WTT.

1. Wstęp

Transakcje łańcuchowe i trójstronne to transakcje, w których rozpoznaje się jedną wysyłkę/transport oraz kilka dostaw. W związku z tym nasuwa się pytanie, w jaki sposób podatnicy z poszczególnych państw, będący stronami danej transakcji, powinni rozliczyć się z podatku VAT. Zasady związane z prawidłowym rozliczaniem podatku VAT mogą wydawać się skomplikowane, jednak w praktyce zwykle ulega to znacznemu uproszczeniu. Problem polega na tym, że uproszczenie to obowiązuje jedynie na terytorium Unii Europejskiej (dalej UE) i trzeba spełnić określone warunki, aby jemu podlegać. W przypadku transakcji z państwami spoza UE, w których zasady opodatkowania nie są zharmonizowane z przepisami UE i są dla nas nieznane, mogą pojawić się pewne utrudnienia. Z tego powodu warto zapoznać się z ogólnymi zasadami związanymi z rozliczaniem transakcji łańcuchowych oraz z warunkami rozpoznawania transakcji łańcuchowej jako transakcji trójstronnej.

Celem artykułu jest wyjaśnienie, czym jest transakcja łańcuchowa i w jaki sposób można ją uprościć, stosując mechanizm transakcji trójstronnej. Zastosowane metody badawcze to: studia literaturowe, studia przypadków oraz dedukcja.

2. Rozpoznanie transakcji łańcuchowych

Ustawa z dnia 11.03.2004 r. o podatku od towarów i usług (dalej ustawa o VAT) nie zawiera w art. 2 definicji transakcji łańcuchowej [Ustawa z dnia 11 marca 2004 r., art. 2]. Funkcję tę spełnia art. 7 ust. 8: „W przypadku, gdy kilka podmiotów dokonuje dostawy tego samego towaru w ten sposób, że pierwszy z nich wydaje ten towar bezpośrednio ostatniemu w kolejności nabywcy, uznaje się, że dostawy towarów dokonał każdy z podmiotów biorących udział w tych czynnościach”. Dodatkowo należy przypomnieć, że zgodnie z art. 22 ust. 1 pkt 1 oraz pkt 3 ustawy o VAT miejscem świadczenia dostawy „towarów wysyłanych lub transportowanych przez dokonującego ich dostawcy, ich nabywcę lub przez osobę trzecią jest miejsce, w którym towary znajdują się w momencie rozpoczęcia wysyłki lub transportu do nabywcy”, natomiast „towarów niewysyłanych ani nietransportowanych – miejsce, w którym towary znajdują się w momencie dostawy”.

Przy analizie powyższych zapisów ustawy ważne jest, aby we właściwy sposób rozumieć pojęcie „dostawa”, ponieważ „dostawą” jest sprzedaż, a nie fizyczne przetransportowanie przedmiotu. W związku z tym transakcja łańcuchowa jest transakcją, w wyniku której kilka podmiotów kupuje i sprzedaje ten sam towar, który jest bezpośrednio transportowany od pierwszego do ostatniego podmiotu (występuje jeden transport/wysyłka).

Broszura wydana przez Ministerstwo Finansów rozwija to zagadnienie i wyjaśnia, że: „W przypadku, gdy kilka podmiotów dokonuje dostawy tego samego towaru w ten sposób, że pierwszy z nich wydaje ten towar bezpośrednio ostatniemu w kolejności nabywcy, przy czym towar ten jest wysyłany lub transportowany, to wysyłka lub transport tego towaru są przyporządkowane tylko jednej dostawie. Jeżeli towar jest wysyłany lub transportowany przez nabywcę, który dokonuje również jego dostawy, przyjmuje się, że wysyłka lub transport są przyporządkowane dostawie dokonanej dla tego nabywcy, chyba że z warunków dostawy wynika, że wysyłkę lub transport towaru należy przyporządkować jego dostawie” [*Transakcje łańcuchowe...* 2016, s. 2].

Po rozpoznaniu transakcji trójstronnej należy ustalić, która transakcja jest transakcją międzygraniczną (wewnątrzwspólnotową – Unia Europejska, transgraniczną – eksport poza Unię Europejską). To ta dostawa jest nazywana dostawą ruchomą (w momencie, kiedy można przyporządkować do niej transport). Transport jest przyporządkowany wtedy, gdy towar jest wysyłany lub transportowany przez nabywcę lub na jego rzecz. Jeżeli warunek ten zostanie spełniony, to dostawa jest dostawą ruchomą. Podstawę zastosowania stanowi art. 22 ust. 1 pkt 1 ustawy o VAT.

Po określeniu, która z dostaw jest dostawą ruchomą, pozostałe dostawy uznaje się za dostawy nieruchomości. W tej sytuacji dostawę (sprzedaż) towarów, która [*Transakcje łańcuchowe...* 2016, s. 3]:

- „poprzedza wysyłkę lub transport towarów, uznaje się za dokonaną w miejscu rozpoczęcia wysyłki lub transportu towarów,

- następuje po wysyłce lub transporcie towarów, uznaje się za dokonaną w miejscu zakończenia wysyłki lub transportu towarów”.

Oznacza to, że sprzedaż poprzedzająca wysyłkę (dostawę ruchomą) jest dokonana (opodatkowana) w państwie, w którym transport się rozpoczyna, a wszystkie transakcje dokonane po dostawie ruchomej są dokonane (opodatkowane) w państwie, w którym transport się kończy (będą transakcjami krajowymi, ponieważ będą dostawami w miejscu, gdzie transport się zakończył). Podstawą prawną jest art. 22 ust. 1 pkt 3 ustawy o VAT.

Opisane wyżej zasady dotyczą transakcji łańcuchowych i mogą przysparzać trudności i niepotrzebnych formalności, dlatego należy pamiętać, że wyróżnia się wśród nich transakcje trójstronne, które podlegają procedurze uproszczonej.

3. Rozpoznanie transakcji trójstronnych

Wewnątrzwspólnotowa transakcja trójstronna (dalej: WTT) została określona w art. 135 ust. 1 pkt 3 ustawy o VAT i ma miejsce, gdy łącznie występują w niej poniższe warunki [Markowski 2015, s. 323]:

- jest trzech podatników,
- podatnicy są z różnych państw UE,
- każdy z podatników jest zarejestrowany w swoim państwie dla potrzeb transakcji wewnątrzwspólnotowych,
- dostawa towaru ma miejsce między pierwszym i drugim, a także drugim i ostatnim w kolejności,
- towar jest przekazany ostatniemu podatnikowi przez pierwszego w kolejności,
- pierwszy lub drugi w kolejności podatnik dokonuje transportu na rzecz ostatniego,
- transport odbywa się z jednego państwa członkowskiego UE do innego państwa członkowskiego (na rzecz ostatniego podatnika).

Spełnienie warunków zawartych w tab. 1 powoduje, że rozliczenie podatku VAT z tytułu WTT podlega tzw. procedurze uproszczonej (w transakcji występuje trzech podatników: A, B, C). Aby to jednak nastąpiło, zasadnicze jest spełnienie wszystkich przesłanek. Pominięcie chociażby jednej z nich wyklucza z zastosowania uproszczonej procedury WTT. Może to nastąpić np. w momencie, gdy dwóch podatników jest zarejestrowanych w tym samym kraju, jeden z podmiotów jest spoza UE albo towar nie został przemieszczony między krajami UE [Zubrzycki 2016, s. 600].

Uproszczona metoda rozliczania transakcji trójstronnych ma na celu odciążenie drugiego w kolejności podatnika z wielu obowiązków o formalnym charakterze. Uproszczenie polega na tym, że krajowa dostawa od drugiego do ostatniego w kolejności podatnika podlega procedurze samoobliczenia podatku przez nabywcę, który rozpoznaje ją jako wewnątrzwspólnotowe nabycie towarów. Oznacza to, że ostatni podmiot przejmuje od drugiego w kolejności obowiązek rozliczenia podatku VAT. Drugi podatnik nie ma obowiązku rejestrowania się dla celów VAT w kraju ostatniego nabywcy oraz nie musi opodatkowywać tam nabycia i dostawy towarów. W wy-

Tabela 1. Warunki dotyczące stosowania procedury uproszczonej

Warunki dotyczące transakcji	Warunki dotyczące podatnika B	Warunki dotyczące podatnika C
A wydaje towar bezpośrednio C (towar nie był w kraju B, tzn. nabycie na papierze)	B nie ma siedziby działalności gospodarczej ani w państwie A, ani C	C stosuje VAT UE przyznany przez państwo C, gdzie kończy się transport lub wysyłka
Dostawy (sprzedaż) są dokonywane między A i B oraz B i C	B stosuje względem A i C ten sam numer VAT UE (nieprzyznany ani przez państwo A, ani C)	C został wskazany przez B jako podmiot rozliczający VAT w ramach procedury uproszczonej
A wysyła lub transportuje/B transportuje towar lub jest to dokonywane na ich rzecz	W przypadku, gdy B jest polskim podatnikiem, musi on wystawić fakturę zawierającą wskazane elementy	C może być również osobą prawną niebędącą podatnikiem VAT, ale zarejestrowaną w VAT UE
Transport między krajami UE	Gdy B jest polskim podatnikiem, musi odpowiednio ewidencjonować transakcję (wynagrodzenie B i nazwę oraz adres C)	Gdy C jest polskim podatnikiem, musi odpowiednio ewidencjonować transakcję (obróć+podatek dla transakcji uproszczonej stanowiącej u niego WNT, adres i siedzibę B)
Dostawa C jest poprzedzona WNT u B	B wykazuje transakcje w deklaracji i informacji podsumowującej	

Źródło: [Markowski 2015, s. 323-325].

niku tego uznaje się, że do opodatkowania WNT (wewnątrzwspólnotowego nabycia towarów) doszło w państwie zakończenia wysyłki towarów [*Transakcje wielostronne...* 2014, s. 3].

Zastosowanie WNT wymaga od uczestników obrotu zastosowania określonych procedur:

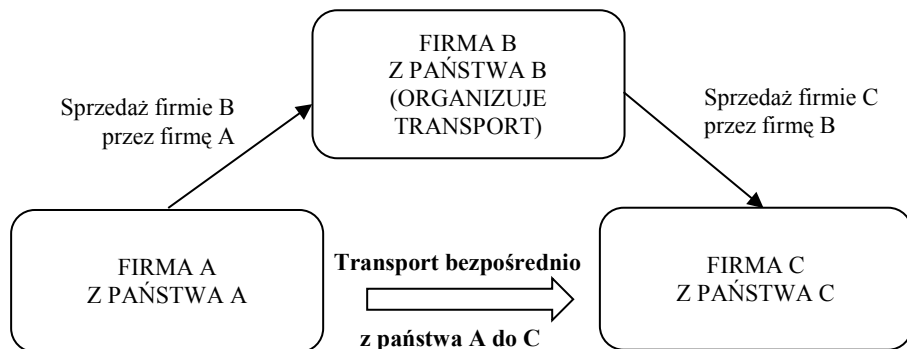
- pierwszy uczestnik obrotu:
 - dokumentuje dostawę wewnątrzwspólnotową na rzecz drugiego podmiotu (faktura ze stawką 0%),
 - nie ma obowiązku składania dodatkowych zawiadomień i informacji [*Transakcje wielostronne...* 2014, s. 4-5];
- drugi uczestnik obrotu (na przykładzie polskiego podatnika):
 - wystawia fakturę zawierającą dodatkowe informacje zgodnie z art. 136 ust. 1 ustawy o VAT:
 - „adnotację «VAT: Faktura WE uproszczona na mocy art. 135-138 ustawy o ptu» lub «VAT: Faktura WE uproszczona na mocy artykułu 141 dyrektywy 2006/112/WE»,
 - stwierdzenie, że podatek z tytułu dokonanej dostawy zostanie rozliczony przez ostatniego w kolejności podatnika podatku od wartości dodanej,

- numer, o którym mowa w art. 97 ust. 10 ustawy o VAT, który jest stosowany przez niego wobec pierwszego oraz ostatniego w kolejności podatnika podatku od wartości dodanej,
- numer identyfikacyjny stosowany na potrzeby podatku od wartości dodanej ostatniego w kolejności podatnika” [Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. art. 136],
- podaje w prowadzonej ewidencji ustalone wynagrodzenie za dostawy w ramach procedury, a także nazwę i adres ostatniego podmiotu w kolejności,
- wykazuje dane o dokonanych transakcjach w deklaracji podatkowej oraz informacjach podsumowujących, zgodnie z art. 138 ust. 5 ustawy o VAT [Transakcje wielostronne... 2014, s. 5-7],
- ostatni uczestnik obrotu:
 - rozlicza wewnątrzwspólnotowe nabycie w deklaracji podatkowej,
 - ujmuje w prowadzonej przez siebie ewidencji obrót (bez kwoty podatku) z tytułu dostawy dokonanej na jego rzecz, a także wartość podatku, która przypada na tę dostawę, oraz adres i nazwę drugiego w kolejności podatnika,
 - sporządza informację podsumowującą na temat wewnątrzwspólnotowego nabycia [Transakcje wielostronne... 2014, s. 8].

4. Przykład transakcji trójstronnej na zasadach ogólnych i w procedurze uproszczonej

Rysunek 1 przedstawia charakterystykę transakcji pomiędzy krajami A, B oraz C.

Założenie: firmy A, B i C mają swoją siedzibę w 3 różnych państwach, które są członkami UE.



Rys. 1. Transakcje między firmami A, B i C

Źródło: opracowanie własne.

4.1. Rozliczenie na zasadach ogólnych

Transport organizuje firma B, dlatego transakcję ruchomą przyporządkowuje się dostawie (sprzedaży) z firmy A do firmy B, stąd wszystkie ewentualne transakcje ją poprzedzające razem z tą transakcją zaczynałyby się w państwie A, a wszystkie następujące po niej kończyły się w państwie C. Występuje więc WDT z firmy A do firmy B, jednak rozliczona w państwie C, a następnie transakcja krajowa firmy B do firmy C, jednak w państwie C. Powoduje to, że firma B dla jednorazowej transakcji musi zarejestrować się dla celów VAT w państwie C, aby dokonać dostawy krajowej. Patrząc na efektywność podatku, należy stwierdzić, że rejestracja firmy B w państwie C nie zmienia nic, ponieważ firma C i tak odliczy podatek, dlatego państwo C nic na tym nie zyska, natomiast z punktu widzenia firmy B obowiązek dokumentacyjny może stanowić pewien problem.

4.2. Rozliczenie w procedurze uproszczonej transakcji trójstronnej

Zakładając, że są spełnione wszystkie warunki z tab. 1, można zastosować procedurę uproszczoną. W jej wyniku firma B ma obowiązek wykazać daną transakcję w deklaracji i w informacji podsumowującej jako transakcję trójstronną oraz zawrzeć na fakturze informację, że transakcja będzie rozliczona przez firmę C w państwie C. Wskutek tego firma B nie będzie musiała dokonywać rejestracji i rozliczać podatku w państwie C. Firma C będzie natomiast zobligowana rozliczyć dokonaną transakcję jako WNT, więc całą dokumentację w związku z rozliczeniem w państwie C wykona firma C.

5. Zakończenie

Transakcje łańcuchowe oraz trójstronne są stosowane przez firmy coraz częściej. Warto je rozróżniać ze względu na możliwość podlegania procedurze uproszczonej. Należy pamiętać o wszystkich przesłankach charakteryzujących dany rodzaj transakcji, aby nie rozliczać się niepotrzebnie na zasadach ogólnych lub nie stosować metody uproszczonej tam, gdzie nie spełniono jej wszystkich warunków. Z jednej strony niepełna znajomość tego zagadnienia może nieść ze sobą niepotrzebne formalności, a z drugiej – poważne konsekwencje podatkowe.

W praktyce mogą pojawiać się skomplikowane łańcuchy transakcji, które niosą ze sobą wiele problemów, zwłaszcza jeżeli są niejasności związane z dokumentacją, np. dokumentacja okołotransakcyjna nie pokrywa się z tym, co następuje w rzeczywistości. Istotne jest, aby odpowiednio tego rodzaju transakcje dokumentować, ponieważ może okazać się, że transakcja powinna zostać opodatkowana jako krajowa, ale w innym państwie.

Literatura

- Dyrektywa Rady 2006/112/WE z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej (Dz. Urz. UE L z 2006 r. nr 347/1 ze zm.).
<http://www.finanse.mf.gov.pl/documents/766655/1402295/TRANSAKCJE+LANCUCHOWE.pdf>.
Markowski W., 2015, *abc VAT-u*, Wydawnictwo MARCUS, Łódź.
Selera P., 2012, *Transakcje wewnątrzwspólnotowe w VAT. Analiza praktyczna*, Wolters Kluwer SA, Warszawa.
Transakcje łańcuchowe oraz transakcje trójstronne, 2016, Broszura informacyjna Ministerstwa Finansów.
Transakcje wielostronne w obrocie z zagranicą, 2014, Dodatek nr 9 do Poradnika VAT nr 13 (373) z dnia 10.07.2014, GOFIN.
Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz. U., 2016, poz. 710 ze zm.).
Zubrzycki J., 2016, *Leksykon VAT 2016*, tom II, Unimex Oficyna Wydawnicza.

CHAIN AND TRILATERAL TRANSACTIONS RECOGNITION

Summary: Chain and trilateral transactions are characterized by the fact that goods are delivered directly from the first party located in one EU Member State to the final purchaser in the chain, located in another EU Member State. This kind of transaction occurs in companies more and more often, so it is important to correctly identify them and to make every effort to make the documentation reflect reality. All of this affects the settlement of VAT in or outside the country. Meeting certain conditions allows to apply the simplified method for trilateral transactions, which frees up unnecessary formalities. The purpose of this article is to explain what a chain transaction is and how it can be simplified using the trilateral transaction mechanism.

Keywords: chain transaction, trilateral transaction, intra-Community transaction.

Streszczenie: Artykuł ma na celu zaprezentowanie i porównanie rodzajów opodatkowania zysku w Polsce. Przedstawione zostaną trzy formy opodatkowania, takie jak karta podatkowa, ryczałt od przychodów ewidencjonowanych i zasady ogólne. Zostaną omówione podmioty opodatkowania, stawki podatkowe oraz obowiązki ewidencyjne przedsiębiorcy. Następnie wykazane zostaną różnice między tymi rodzajami opodatkowania. Artykuł przybliży wybór optymalnej formy opodatkowania dla danego rodzaju działalności gospodarczej.

Słowa kluczowe: podatek dochodowy, opodatkowanie zysku, ewidencja podatkowa.

1. Wstęp

Przedsiębiorca w Polsce podlega różnym obciążeniom podatkowym. Każda osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą, niezależnie od tego, w jakiej formie, musi płacić podatki, które zgodnie z różnymi aktami prawnymi są dla niej obowiązkowe. Jednym z najważniejszych i największych obciążeń jest podatek dochodowy.

Regulacje dotyczące opodatkowania dochodu bądź przychodu osób fizycznych w Polsce są zawarte w ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych (u.p.d.o.f) i ustawie o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne. Według pierwszej z nich podatnikami podatku dochodowego są osoby fizyczne, czyli każda osoba od momentu jej urodzenia, a także wspólnicy spółek niemających osobowości prawnej. Wszystkie podmioty spełniające ten warunek podlegają nieograniczonemu obowiązkowi podatkowemu. Oznacza to, że o ile mają one miejsce zamieszkania w granicach Polski, to rozliczają się z całości jej dochodów z polskim fiskusem. Należy jednak pamiętać, że zawarte zostały umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania m.in. z Niemcami lub Wielką Brytanią [Flisek 2016].

Przedmiotem podatku dochodowego są dochody osób fizycznych uzyskane w danym roku kalendarzowym. Dochód jest definiowany jako nadwyżka przychodów nad kosztami ich uzyskania. W odwrotnym przypadku występuje strata, która nie podlega opodatkowaniu. Osoby fizyczne uzyskujące dochody z więcej niż jednego źródła obliczają należny podatek od ich zsumowanej kwoty.

Co do zasady podstawę opodatkowania stanowi dochód podatnika ze wszystkich źródeł uzyskany w roku podatkowym (w tym przypadku równemu kalendarzowe-

mu) pomniejszony o odliczenia zawarte w art. 26 i 26c u.p.d.o.f. W taki sposób ustala się podstawę służącą do obliczenia podatku [Martyniuk 2014].

Stawka podatku dochodowego zależy od wybranej formy jego ewidencji. Podstawową formą ewidencji są księgi rachunkowe. Jednak ustawa o rachunkowości zwalnia osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, spółki cywilne oraz spółki jawne tych osób, a także spółki partnerskie z obowiązku ich prowadzenia, jeżeli w poprzednim roku osiągnięte przychody netto ze sprzedaży towarów, produktów i operacji finansowych nie przekroczyły równowartości w walucie polskiej 2 mln euro¹. Te podmioty mogą skorzystać z uproszczonych form opodatkowania. Są to:

- karta podatkowa.
- ryczałt od przychodów ewidencjonowanych.
- zasady ogólne, w których ramach dochód jest ustalany na podstawie podatkowej księgi przychodów i rozchodów [Mućko, Sokół 2014].

2. Rodzaje opodatkowania zysku

2.1. Karta podatkowa

Najprostszym opodatkowaniem występującym w Polsce jest karta podatkowa. Reguluje ją Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne. Zaletą stosowania karty podatkowej jest duże uproszczenie w niezbędnej dokumentacji, ewidencji oraz rozliczeniach z urzędem skarbowym. Korzystać z niej mogą przedsiębiorcy prowadzący określone w ustawie rodzaje działalności gospodarczej. Można do nich zaliczyć m.in.:

- działalność usługową bądź wytwórczo-usługową,
- działalność usługową w zakresie handlu detalicznego żywnością, napojami, wyrobami tytoniowymi oraz kwiatami, z wyjątkiem napojów o zawartości alkoholu powyżej 1,5%,
- działalność gastronomiczna, gdy nie obejmuje ona sprzedaży napojów o zawartości alkoholu powyżej 1,5%,
- działalność transportowa wykonywana przy użyciu jednego pojazdu,
- działalność związana z usługami rozrywkowymi [Mućko, Sokół 2014].

Istotnym ograniczeniem karty podatkowej jest to, że przedsiębiorca, który się na nią zdecydował, nie może prowadzić dodatkowej działalności gospodarczej, która nie podlega opodatkowaniu kartą podatkową. Dodatkowo małżonek tego przedsiębiorcy nie może posiadać działalności gospodarczej w takim samym zakresie.

Z karty podatkowej mogą skorzystać osoby fizyczne oraz spółki cywilne, w których łączna liczba wspólników oraz zatrudnionych nie przekracza stanu zatrudnienia

¹ Do 2017 roku była to kwota 1,2 mln euro.

dla określonego rodzaju działalności gospodarczej znajdującego się w załączniku 3 do wspomnianej ustawy. Do stanu zatrudnienia wlicza się osoby zatrudnione na podstawie umowy o pracę lub członków rodziny mających inne niż podatnik miejsce pobytu stałego lub czasowego. Nie wlicza się do niego:

- członków rodziny pozostających we wspólnym gospodarstwie domowym z podatnikiem,
- osób zatrudnionych w celu nauki zawodu lub przyuczenia do wykonywania określonej pracy, zgodnie z odrębnymi przepisami,
- pracowników zatrudnionych wyłącznie przy sprzedaży wyrobów, przyjmowaniu zleceń na usługi, utrzymaniu czystości, prowadzeniu kasy i księgowości, kierowców i konwojentów, pod warunkiem że określono pisemnie zakres ich obowiązków,
- bezrobotnych absolwentów skierowanych przez urząd pracy do odbywania stażu maksymalnie trwającego 12 miesięcy (maksymalnie 4 osoby),
- osób, na których rachunek jest prowadzona działalność gospodarcza po śmierci podatnika, jeżeli osoby te nie biorą udziału w prowadzeniu działalności,
- najwyżej 3 studentów bądź bezrobotnych zarejestrowanych w urzędzie pracy [art. 25 ust. 6 pkt. 2 Ustawy z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne].

Wysokość podatku ustalonego na podstawie karty podatkowej nie odnosi się do takich wielkości, jak przychód lub dochód podatnika. W tym przypadku jest ustalany on kwotowo i zależy od miejsca prowadzenia działalności gospodarczej, jej zakresu oraz wielkości zatrudnienia. Urząd Skarbowy, wydając decyzję dotyczącą wysokości podatku, bazuje na stawkach znajdujących się w ustawie. Jednak stawki mogą zostać obniżone w następujących przypadkach:

- podatników, którzy do 1 stycznia roku podatkowego ukończyli 60 lat lub są osobami o orzeczonej lekkiej niepełnosprawności i nie zatrudniają pracowników – do 20%,
- zatrudniania pracownika o orzeczonej lekkiej niepełnosprawności – do 10% na każdego pracownika,
- osób zatrudnionych jednocześnie na umowę o pracę na pełnym etacie, niezatrudniających pracowników – do 80%,
- na wniosek podatnika na podstawie rozmiaru działalności [Biernacki (red.) 2016].

Przedsiębiorcy opodatkowani kartą podatkową są zwolnieni z prowadzenia ksiąg rachunkowych. Nie mają również obowiązku składania comiesięcznych deklaracji podatkowych lub wpłacania zaliczek na podatek dochodowy. Są zobowiązani jednak do wystawiania faktur lub rachunków na żądanie klienta oraz przechowywania ich kopii przez 5 lat, prowadzenia ewidencji zatrudnienia w przypadku posiadania pracowników oraz prowadzenia ewidencji VAT w przypadku podatników tego podatku [Mućko, Sokół 2014].

Karta podatkowa jest dedykowana przede wszystkim dla przedsiębiorców, których skala działalności jest niewielka, a generowane koszty nie są duże. Prosta forma

ewidencji pozwala podatnikowi prowadzić ją samodzielnie, co zmniejsza koszty. Z góry określony podatek może być dużą wadą szczególnie dla podmiotów rozpoczynających działalność gospodarczą. W początkowych okresach mogą one nie generować dochodu, więc podatek musi być opłacany z innych źródeł [Sojak 2009].

2.2. Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych

Drugim sposobem rozliczania się z urzędem skarbowym jest stosowanie opodatkowania w formie ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych. W odróżnieniu od karty podatkowej wysokość podatku jest uzależniona od parametru finansowego, jakim jest przychód. Ta forma opodatkowania nie jest dostępna dla każdego podatnika. Ustawa o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów od osób fizycznych wskazuje podmioty, które mogą z niej korzystać. Muszą one spełniać jeden z następujących warunków:

- osiągać przychody z pozarolniczej działalności gospodarczej, a w poprzednim roku podatkowym nie przekroczyć równowartości 250 000 euro,
- rozpocząć działalność w danym roku podatkowym bez względu na wysokość przychodów, ale nie być opodatkowanym kartą podatkową,
- osiągać przychody z tytułu umowy najmu, dzierżawy oraz innych o podobnym charakterze, jeżeli umowy te nie są zawierane w ramach prowadzonej pozarolniczej działalności gospodarczej, co dotyczy również podatników wyłączonych z ryczałtu ewidencjonowanego [Biernacki (red.) 2016].

Ustawa ta określa również podatników, którzy nie mogą korzystać z tej formy opodatkowania, niezależnie od tego, czy spełniają wymienione warunki. Są to m.in. osoby korzystające z okresowego zwolnienia od podatku dochodowego lub osiągające przychody z tytułu prowadzenia apteki [Tokarski, Tokarski, Voss 2011].

W polskim prawie istnieje pięć stawek podatku dla ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych. Wysokość stawki zależy od rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej. Mianowicie:

- 20% stosują np. osoby fizyczne wykonujące wolne zawody,
- 17% jest przeznaczone dla podatników świadczących usługi, np. reprodukcji komputerowych nośników informacji,
- 8,5% stosuje się w przypadku przychodów, np. z tytułu umów najmu,
- 5,5% używa się przy np. robotach budowlanych.
- 3% nalicza się od przychodów z np. działalności gastronomicznej (z wyłączeniem sprzedaży napojów o zawartości alkoholu powyżej 1,5%) [Mućko, Sokół 2014].

W przypadku tej formy opodatkowania obowiązki ewidencyjne są większe niż przy karcie podatkowej. Podatnik jest zobowiązany do posiadania i przechowywania dowodów zakupu towarów. Musi on prowadzić ewidencję przychodów, środków trwałych, wartości niematerialnych i prawnych oraz wyposażenia. Ma również obowiązek sporządzać indywidualne karty przychodów oraz spisy z natury. Podatnicy

VAT muszą również prowadzić ewidencję sprzedaży i zakupów VAT. Taką ewidencję może on prowadzić samodzielnie albo za pomocą biura rachunkowego. Fakt ten należy zgłosić do odpowiedniego urzędu skarbowego w ciągu 7 dni od założenia działalności i zawarcia umowy z biurem rachunkowym [Biernacki (red.) 2016].

Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych jest podatkiem o prostej konstrukcji. Podstawę opodatkowania można ustalić w łatwy sposób. Jednak małe możliwości jej kształtowania, brak możliwości rozliczania się z małżonkiem oraz brak kwoty wolnej od podatku zniechęca przedsiębiorców do wyboru tej formy opodatkowania.

2.3. Zasady ogólne

Opodatkowanie na podstawie zasad ogólnych jest najpowszechniejszą formą opodatkowania zysku w Polsce. Podstawą do wyliczenia podatku jest dochód, który definiuje się jako nadwyżkę przychodu nad kosztami jego uzyskania. Ewidencję do celów podatkowych przeprowadza się za pomocą ksiąg rachunkowych bądź podatkowej księgi przychodów i rozchodów. Aby móc skorzystać z uproszczonej ewidencji, trzeba prowadzić działalność gospodarczą jako osoba fizyczna, spółka cywilna lub spółka jawna osób fizycznych albo spółka partnerska oraz:

- wykonywać pozarolniczą działalność gospodarczą oraz osiągać przychód ze sprzedaży w poprzednim roku podatkowym nie wyższy niż 2 mln euro lub
- prowadzić gospodarstwo rolne osobiście lub z udziałem członków rodziny pozostających w tym samym gospodarstwie domowym, gdy przychód z tego gospodarstwa w poprzednim roku nie przekracza 10 000 zł oraz nie zatrudnia się pracowników, pracowników rolnych lub członków rolniczych spółdzielni produkcyjnych [Biernacki (red.) 2016].

Stawka podatku dochodowego przy zasadach ogólnych zależy od wybranej formuły. W Polsce istnieją dwie możliwości. Pierwszą i podstawową formułą jest opodatkowanie według skali. W takim przypadku stawka podatku wynosi 18%, a po przekroczeniu progu podatkowego wzrasta do 32% od nadwyżki nad ten próg. Drugą formułą, jaką można wybrać, jest opodatkowanie liniowe, dla którego stawka podatku jest stała i wynosi 19%. Przy wyborze formuły liniowej nie uwzględnia się kwoty wolnej od podatku oraz odliczeń od dochodu i podatku, a także nie ma możliwości rozliczenia się z małżonkiem. Wybierając tę formę opodatkowania, przedsiębiorca zobowiązuje się do płacenia comiesięcznych zaliczek na podatek dochodowy.

Obowiązki ewidencyjne podatnika stosującego zasady ogólne obejmują nie tylko księgi rachunkowe lub podatkową księgę przychodów i rozchodów. Musi on prowadzić również ewidencję środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych oraz wyposażenia. Sporządza on indywidualne karty przychodów pracowników. Prowadząc podatkową księgę przychodów i rozchodów, sporządza on również spisy z natury na określone dni [Tokarski, Tokarski, Voss 2011].

Opodatkowanie na zasadach ogólnych dotyczy największej liczby przedsiębiorców. Daje ono w pewnym stopniu możliwość kształtowania podstawy opodatkowa-

nia. Przez uwzględnienie kosztów jest najbardziej skorelowany z sytuacją finansową spółki. Wykazanie straty, czyli nadwyżki kosztów nad przychodami, skutkuje zwolnieniem z obowiązku płacenia podatku dochodowego. Jednak dla dużych dochodów stawki stosowane w opodatkowaniu według skali stają się wysokie, a wybierając formułę liniową, podatnik traci prawo do wielu odliczeń i możliwości rozliczenia z małżonkiem.

3. Zakończenie

Przedsiębiorca, zakładając działalność gospodarczą, stoi przed trudnym wyborem formy opodatkowania zysku. Pozwala on na zoptymalizowanie obciążenia podatkiem dochodowym oraz kosztów księgowości. Przy karcie podatkowej pomoc biura rachunkowego jest zbędna, natomiast wielu przedsiębiorców decyduje się na usługi księgowych przy ryczałcie od przychodów ewidencjonowanych oraz prowadzeniu podatkowej księgi przychodów i rozchodów. Gdy koszty w działalności gospodarczej są relatywnie duże w stosunku do przychodów, to zasady ogólne są najkorzystniejszą opcją. Ten rodzaj opodatkowania jako jedyny uwzględnia w podstawie opodatkowania koszty poniesione przez przedsiębiorstwo. Wybór pomiędzy formułą liniową a progresywną jest zależny od wysokości osiąganych dochodów oraz możliwości wykorzystania ulg, jak i osiągania korzyści rozliczeniowych. Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych jest dostępny dla mniejszej liczby podatników. W tym przypadku podstawę opodatkowania stanowi przychód przedsiębiorcy. Stawka podatku zależy od rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej. Ta forma opodatkowania zysku może być dobrym wyborem dla podatników, którzy ze względu na prowadzony typ działalności gospodarczej mają małe szanse na osiągnięcie znaczących kosztów uzyskania przychodu. Podatek ustalany na podstawie karty podatkowej jest stały w każdym miesiącu i nie zależy ani od dochodu, ani od przychodu. Ten rodzaj opodatkowania nie jest dostępny dla wszystkich podatników. Może on nie być dobrym wyborem dla przedsiębiorstw o nieregularnych dochodach lub ponoszących straty, gdyż nie ma to wpływu na wysokość podatku.

Literatura

- Biernacki M. (red.), 2016, *Ewidencja podatkowa mikro- i małych przedsiębiorstw w technice komputerowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Flisek A., 2016, *Podatki 2016: teksty ustaw i rozporządzeń wraz z indeksem rzeczowym*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Martyniuk T., 2014, *Rachunkowość w rozliczeniach podatkowych*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Mućko P., Sokół A., 2014, *Jak założyć i prowadzić działalność gospodarczą w Polsce i wybranych krajach europejskich. Wydanie IV poprawione*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.
- Sojak S., 2009, *Założyć firmę i nie zbankrutować – aspekty prawne*, Difin, Warszawa.

Tokarski A., Tokarski M., Voss G., 2011, *Księgowość w małej i średniej firmie. Uproszczone formy ewidencji*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.

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).

KINDS OF PROFIT TAXATION – COMPARATIVE ANALYSIS

Summary: This article main goal is to describe and compare types of profit taxation in Poland. It will present three forms of taxation, such as tax card, tax on recorded revenue without deductible costs and general principles. The article will discuss subjects of taxation, tax rates and record duties of an entrepreneur. Then it will show the differences between these types of taxation. The article goes about a choice of the optimal form of taxation for a given type of economic activity.

Keywords: income tax, profit taxation, tax records.

Streszczenie: Celem artykułu jest wskazanie genezy, przedstawienie klasyfikacji oraz analiza konsekwencji istnienia różnic pomiędzy wynikiem finansowym a dochodem do opodatkowania. W artykule zastosowano następujące metody badawcze: studia literaturowe, analizę i wnioskowanie. Wynikiem rozważań przedstawionych w artykule jest ukazanie rozbieżności w sposobie uznawania przychodów i kosztów w ewidencji do celów rachunkowych i do celów podatkowych na podstawie odpowiednio prawa bilansowego i prawa podatkowego, a także przedstawienie dwóch różnych możliwości prowadzenia ewidencji z uwzględnieniem występujących różnic. Wnioski płynące z dokonanej analizy są następujące: występowanie różnic pomiędzy wynikiem finansowym a dochodem do opodatkowania jest nieuniknione ze względu na odmienne cele uregulowań prawa bilansowego i prawa podatkowego, co prowadzi do skomplikowania prowadzonej przez jednostkę ewidencji.

Słowa kluczowe: wynik finansowy, dochód do opodatkowania, przychody, koszty.

1. Wstęp

Wynik działalności jednostki może być ustalany na różne sposoby, w zależności od tego, w jakim celu się go sporządza, oraz od przyjętych w przedsiębiorstwie zasad. Wynik obliczany dla potrzeb sprawozdawczości finansowej to wynik finansowy (zysk lub strata), a wynik ustalany, aby rozliczyć podatek dochodowy, to wynik podatkowy (dochód albo strata podatkowa). Oba te wyniki są wynikami sprawozdawczymi, czyli dotyczą już zrealizowanych zdarzeń gospodarczych, a dodatkowo uwzględniają dokonania jednostki jako całości. Wynik podatkowy jest obliczany przez wszystkie przedsiębiorstwa będące podatnikami podatku dochodowego od osób fizycznych lub prawnych zgodnie z przepisami prawa podatkowego [Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r....; Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r....]. Część podatników podatku dochodowego prowadzi księgi rachunkowe, czyli podlega również prawu bilansowemu [Ustawa z dnia 29 września 1994 r....], a zatem ustalają oni także wynik finansowy.

Z punktu widzenia ujmowania zdarzeń gospodarczych w obu rachunkach można wyodrębnić dwie grupy, w których są ujmowane:

- tak samo w obu rachunkach,
- odmiennie w rachunku podatkowym i księgowym.

Różnice pomiędzy rachunkiem podatkowym i księgowym wynikają z celów uregulowań podatkowych i bilansowych oraz z różnych zasad prowadzenia rachun-

ków. Rachunek podatkowy prowadzi do realizacji celu fiskalnego, jakim są wpływy podatkowe do budżetu państwa, natomiast celem rachunku księgowego jest rzetelne i wiarygodne przedstawienie sytuacji majątkowej i finansowej przedsiębiorstwa. Zasady stosowane w prowadzeniu obu rachunków różnią się od siebie, dlatego też występują różnice w prowadzeniu ksiąg oraz rozliczeń.

2. Klasyfikacja różnic pomiędzy wynikiem finansowym a dochodem do opodatkowania

Różnice pomiędzy wynikiem podatkowym a finansowym są efektem braku możliwości ujęcia zdarzeń gospodarczych w taki sposób, który umożliwiałby realizację jednocześnie celów księgowych (wiarygodność, rzetelność) i podatkowych jednostki (zgodność z prawem podatkowym i opłacalność).

Różnice pomiędzy wynikami mogą być analizowane w wielu różnych aspektach. Zarówno w przychodach, jak i w kosztach występują różnice przejściowe i trwałe [Poszwa 2015, s. 231]. Różnice trwałe (stałe) to wszystkie te różnice, które wynikają z odmiennego spojrzenia na źródła przychodów i kosztów, czyli są uznawane przez prawo bilansowe, a nie są uznawane przez prawo podatkowe, lub na odwrót, wobec czego są one definitywne i nieodwracalne oraz powodują pojawienie się różnic w wynikach tylko w okresie sprawozdawczym, w którym powstały. Różnice przejściowe są efektem różnych momentów uznawania przychodów za osiągnięte i kosztów za poniesione przez prawo podatkowe i bilansowe. Wpływają one na wyniki także w kolejnych okresach obrotowych [Wyrzykowski 2003, s. 25].

Dalszą analizę różnic należy prowadzić osobno dla kosztów i przychodów, uwzględniając trzy obszary dotyczące zakresu (czyli uznawania lub nieuznawania konkretnych kosztów lub przychodów w danym rachunku), wyceny i momentu uznania tych kategorii wynikowych.

2.1. Różnice w przychodach księgowych i podatkowych

Pierwszą kategorią różnic w przychodach jest zakres, czyli określenie, czy dane zdarzenia są traktowane w obu rachunkach jako przychody. Zwykle przychody, które są uwzględniane w rachunku księgowym, są także uznawane w rachunku podatkowym (np. przychody ze sprzedaży, przychody finansowe itp.). Od reguły są jednak wyjątki, występują też przychody księgowe niebędące przychodami podatkowymi, czyli przychody z działalności nieopodatkowanej (np. rolniczej) i przychody z działalności opodatkowanej, ale mimo to niezaliczane do podatkowych – zwolnione z opodatkowania (np. wybrane umorzone zobowiązania). Istnieją także przychody podatkowe, które nie są uwzględniane księgowo. Są nimi otrzymane przez jednostkę świadczenia nieodpłatne (np. wartość odsetek od nieoprocentowanej pożyczki) albo częściowo odpłatne.

Drugą kategorią różnic jest wycena przychodów. Co do zasady przychody są wyceniane tak samo zarówno podatkowo, jak i księgowo. Istnieją jednak także przychody wyceniane wyżej podatkowo niż księgowo. Dzieje się tak w przypadku, gdy podczas sprzedaży praw majątkowych lub rzeczy cena sprzedaży odbiega znacznie i bez wyraźnej przyczyny od rynkowej wartości sprzedawanej rzeczy. W takiej sytuacji należy przyjąć wartość rynkową do wyceny transakcji dla celów podatkowych.

Kolejna kategoria różnic pomiędzy przychodami podatkowymi i księgowymi to moment ich uznawania w rachunkach. Generalnie przychody podatkowe oraz księgowe są uznawane w tym samym momencie, czyli w ramach tego samego okresu rozliczeniowego w obu rachunkach. Istnieją jednak przychody uznawane wcześniej podatkowo niż księgowo (np. otrzymane zaliczki) oraz przychody uwzględniane później podatkowo niż księgowo (np. należne, ale nieotrzymane odsetki) – w tych dwóch przypadkach występują różnice przejściowe.

2.2. Różnice w kosztach księgowych i podatkowych

Struktura różnic pomiędzy kosztami księgowymi i podatkowymi jest analogiczna do struktury różnic pomiędzy przychodami księgowymi i podatkowymi. Po pierwsze, występują różnice w zakresie ujmowania kosztów [Poszwa 2015, s. 231-232]. Do kosztów podatkowych, nazywanych kosztami uzyskania przychodów, mogą być zaliczone tylko te koszty, które zostały poniesione celem prowadzenia działalności gospodarczej, z pominięciem kosztów wyłączonych z rachunku podatkowego. Warunkiem uznania kosztów za koszty podatkowe jest ich związek z działalnością, ich faktyczne poniesienie oraz brak wyłączenia z rachunku podatkowego. Można zatem przyjąć, że do kosztów podatkowych są zaliczane tylko koszty uwzględniane księgowo [Kosakowski 2013, s. 89-90]. Z drugiej strony, nie wszystkie koszty księgowe są również uznawane za koszty podatkowe. Nie są kosztami uzyskania przychodów między innymi koszty niespełniające warunku celowości lub spełniające ten warunek, ale wyłączone z rachunku podatkowego (np. karne odsetki od zaległych podatków). Podsumowując, należy stwierdzić, że wyróżnia się koszty uznawane zarówno księgowo, jak i podatkowo oraz koszty księgowe nieuwzględniane podatkowo.

Kolejna kategoria różnic to wycena. Koszty księgowe będące jednocześnie kosztami uzyskania przychodów mogą być wyceniane tak samo (np. koszty najmu określane na podstawie faktury) lub odmiennie w obu rachunkach. Różnice będą wynikać z innego sposobu rozliczania i kalkulacji kosztów w rachunku księgowym i podatkowym lub z różnic pomiędzy polityką rachunkowości przyjętą przez przedsiębiorstwo a zapisami w ustawach podatkowych (np. księgowy odpis amortyzacyjny maszyny produkcyjnej wyższy lub niższy w danym okresie niż odpis podatkowy).

Przy analizie różnic w zakresie momentu uznawania kosztów księgowo i podatkowo konieczne jest wyodrębnienie dwóch kategorii kosztów: poniesionych oraz potrącalnych, czyli takich, które są odejmowane od przychodów. Uwzględniając moment poniesienia i potrącenia kosztu, można wskazać między innymi koszty uznawane księgowo i podatkowo w tym samym okresie (np. opłaty za dostęp do

Internetu w biurze) oraz w różnych okresach – w tym wypadku powstają różnice przejściowe. Występowanie kosztów uwzględnianych podatkowo później niż księgowo jest możliwe na przykład wtedy, gdy w rachunku księgowym jest stosowana zasada memoriałowa, a w podatkowym kasowa (np. niezapłacone jeszcze odsetki od kredytu). Istnienie kosztów uznawanych podatkowo wcześniej niż księgowo jest sytuacją wyjątkową i wynika z przepisów podatkowych (np. gdy amortyzacja podatkowa jest szybsza niż księgowa).

3. Ustalanie dochodu do opodatkowania przez jednostki prowadzące księgi rachunkowe

Podatnicy podatku dochodowego, którzy prowadzą księgi rachunkowe, są zobligowani do zorganizowania rozliczeń i ewidencji tak, aby było możliwe obliczenie wyniku podatkowego zgodnie z prawem podatkowym. Wynik ten można ustalić przez jedną z dwóch procedur. Pierwsza możliwość to prowadzenie osobnej ewidencji dla celów podatkowych. W takim wypadku koszty i przychody podatkowe są wyznaczane bezpośrednio na podstawie dowodów źródłowych oraz przyjmuje się, iż różnice pomiędzy rachunkiem księgowym i podatkowym są uwzględniane pośrednio. Po drugie, możliwe jest ustalenie wyniku podatkowego na podstawie zapisów w księgach rachunkowych przez uwzględnienie różnic pomiędzy podejściem podatkowym i księgowym. Oznacza to, że koszty i przychody podatkowe są ustalane przez korektę kosztów i przychodów księgowych.

3.1. Ustalanie dochodu do opodatkowania przez dokonanie korekty

W przypadku stosowania procedury rachunkowej opierającej się na korektach należy określić możliwe różnice w kosztach i przychodach pomiędzy ujęciem podatkowym i księgowym. Trzeba uwzględnić różnice zarówno trwałe, jak i przejściowe [Poszwa 2015, s. 233-235].

Tabela 1. Różnice trwałe i przejściowe w okresie sprawozdawczym, w którym powstają

RÓŻNICE (trwałe i przejściowe)	
Dodatnie	Ujemne
Wynik finansowy > Wynik podatkowy	Wynik finansowy < Wynik podatkowy
Przychody > przychody podatkowe	Przychody < przychody podatkowe
Koszty < koszty uzyskania przychodów	Koszty > koszty uzyskania przychodów
W przyszłości różnice przejściowe spowodują powiększenie podstawy opodatkowania	W przyszłości różnice przejściowe spowodują pomniejszenie podstawy opodatkowania
Wartość bilansowa aktywa > wartość podatkowa aktywa	Wartość bilansowa aktywa < wartość podatkowa aktywa
Wartość bilansowa pasywa < wartość podatkowa pasywa	Wartość bilansowa pasywa > wartość podatkowa pasywa

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Olchowicz 2011, s. 205; Wyrzykowski 2003, s. 136; Gierusz 2014, s. 23].

Schemat ustalania dochodu do opodatkowania na podstawie wyniku finansowego brutto jednostki jest następujący:

$$\begin{aligned} &\textbf{Wynik finansowy brutto} - \textbf{różnice dodatnie} + \textbf{różnice ujemne} \\ &= \textbf{dochód do opodatkowania} \text{ [Olchowicz 2011, s. 205].} \end{aligned}$$

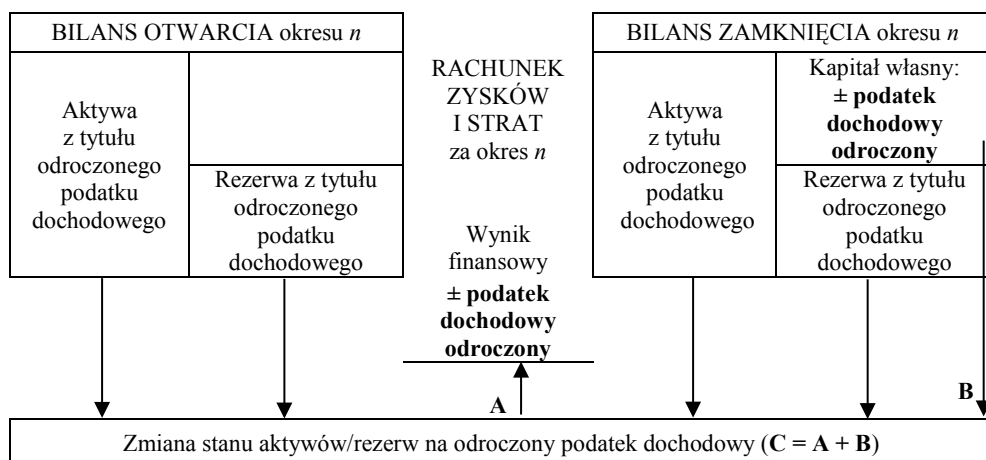
3.2. Odroczony podatek dochodowy

Jeśli między wynikami występują różnice przejściowe, to jednostki podlegające badaniu przez biegłego rewidenta muszą zastosować procedurę zmierzającą do ustalenia odroczonego podatku dochodowego. Pozostałe jednostki prowadzące księgi rachunkowe mogą to robić, lecz nie muszą [Poszwa 2015, s. 236-237].

Do końca 2001 roku zasady ustalania przejściowych różnic pomiędzy wynikiem podatkowym a bilansowym były określone w ustawie o rachunkowości zgodnie z podejściem wynikowym, które jest skoncentrowane na różnicach w momencie ujmowania przychodów i kosztów w rachunkach. Od 2002 roku podatek odroczony, zgodnie z zapisami w ustawie o rachunkowości, jest obliczany na podstawie metody bilansowej, polegającej na ustalaniu różnic przejściowych między wartością aktywów i pasywów wykazaną w księgach a ich wartością podatkową [Jakubczyk-Cały i in. 2002, s. 21-22].

Różnice przejściowe dodatnie, które spowodują w przyszłości zwiększenie obciążenia podatkowego, wymuszają ustalenie rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego przez obliczenie iloczynu wielkości dodatnich różnic przejściowych i stawki opodatkowania obowiązującej w roku powstania zobowiązania podatkowego. Rezerwa odpowiada wysokości obciążenia podatkowego wymaganego w przyszłości. Różnice przejściowe ujemne, które spowodują zmniejszenie zobowiązania podatkowego w przyszłości, prowadzą do utworzenia aktywa z tytułu podatku odroczonego w wysokości iloczynu ujemnych różnic kursowych i stawki podatku dochodowego obowiązującej w roku powstania zobowiązania. Aktywa odpowiadają wielkości podatku dochodowego możliwego w przyszłości do odliczenia od bieżącego obciążenia podatkowego [Jakubczyk-Cały i in. 2002, s. 28-29]. Rysunek 1 prezentuje ujęcie odroczonego podatku dochodowego w bilansie, uwzględniając korekty wyniku finansowego obliczane na podstawie rachunku zysków i strat.

Ustalanie odroczonego podatku dochodowego w rachunku zysków i strat oraz wykazywanie aktywów i rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego w bilansie pomagają zrealizować nadrzędne zasady rachunkowości: zasadę współmierności i ostrożności. Pierwsza z nich jest realizowana, ponieważ wykazanie podatku odroczonego to przypisanie podatku do roku obrotowego, którego ten podatek dotyczy, a nie tego, w którym następuje zapłata. Dzięki temu podatek obciąża ten rok obrotowy, w którym jednostka ma zdolność do jego zapłaty mierzoną wynikiem finansowym. Zasada ostrożności jest realizowana przez tworzenie rezerw na podatek dochodowy. Ponieważ możliwe jest przesunięcie momentu zapłaty podatku w czasie



A – podatek odroczony wykazany w rachunku zysków i strat

B – podatek odroczony wykazany w bilansie

Rys. 1. Schemat ustalania odroczonego podatku dochodowego

Źródło: [Walińska i in. 2016, s. 158].

dzięki wykorzystaniu pewnych dopuszczalnych prawnie metod rozliczania kosztów i przychodów, możliwe jest korzystanie ze środków pieniężnych, które w przyszłości powinny być przeznaczone na realizację obowiązku podatkowego. Dlatego też z księgowego punktu widzenia niezbędne jest utworzenie rezerwy na zobowiązanie, które dotyczy wcześniej wypracowanego wyniku finansowego, ale powstanie w przyszłości.

4. Zakończenie

Podsumowując, należy stwierdzić, że występowanie różnic pomiędzy wynikiem finansowym a podatkowym jest nieuniknione, ponieważ różne są cele regulacji prawa podatkowego i bilansowego oraz z przyjmowanych procedur ustalania tych wyników. Wynik finansowy obliczany na podstawie zasad rachunkowości jest wiarygodnym i rzetelnym miernikiem efektów działalności jednostki w danym okresie. Z podatkowego punktu widzenia wynik finansowy jest ekonomicznym źródłem podatku i opisuje zdolność do zapłaty podatku lub jej brak. Obliczanie wyniku podatkowego na podstawie prawa podatkowego ma na celu ustalenie wysokości podatku dochodowego. Konieczność prowadzenia rachunku zarówno księgowego, jak i podatkowego oraz istnienie wielu różnic pomiędzy nimi powoduje znaczne skomplikowanie ewidencji i wzrost ryzyka popełnienia błędu [Poszwa 2015, s. 236-237].

Literatura

- Gierusz B., 2014, *Odroczony podatek dochodowy w wybranych obszarach rachunkowości*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Jakubczyk-Cały E., Szymańska M., Jackowska M., Kotar G., 2002, *Podatek dochodowy odroczony w praktyce rachunkowości*, Difin, Warszawa.
- Kosakowski E., 2013, *Podatki dochodowe od dochodu z działalności gospodarczej*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.
- Olchowicz I., 2011, *Rachunkowość podatkowa*, Difin, Warszawa.
- Poszwa M., 2015, *Wynik podatkowy a wynik finansowy – analiza różnic i ich konsekwencji*, [w:] Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 854, *Finanse, rynki finansowe, ubezpieczenia*, nr 73, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Walińska E., Wencel A., Jurewicz A., Wiatr M., 2016, *Podatek dochodowy w systemie rachunkowości. Zasady ustalania i rewizji*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.
- Wyrzykowski W., 2003, *Wynik bilansowy a dochód podatkowy w okresie transformacji systemowej*, Scientific Publishing Group, Gdańsk.

Akty prawne

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

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

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

FINANCIAL RESULT VS. TAXABLE INCOME

Summary: The purpose of this article is to present the origin, define the classification and analyse the consequences of differences between the financial result and the taxable income. Methodology used in the paper is following: literature studies, analysis and inference. The results of the article are: the presentation of differences between the way of revenue and costs recognition for different purposes, and defining two ways of accounting considering the differences existing between the financial result and the taxable income. Findings of the analysis conducted in the article are the following: the existence of the differences between the financial result and the taxable income is unavoidable because of different purposes of calculation of these two results, and it leads to the complication of accounting in the company.

Keywords: financial result, taxable income, revenues, costs.

Streszczenie: Zjawisko ucieczki przed podatkiem rozwija się wraz z rozwojem systemu podatkowego. Osoba płacąca podatki stara się uniknąć oddania całości majątku, którego żąda system podatkowy, lub chce co najmniej zmniejszyć jego rozmiar. Przymusowy charakter podatków skutkuje chęcią uniknięcia zapłacenia świadczenia i jest to poniekąd naturalna reakcja. Obrona przed podatkiem jest ważną czynnością dla podatnika. Istnienie podatków pobudza do szukania sposobów, które pozwolą ominąć obowiązek podatkowy. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie przyczyn takiego postępowania i mentalności mu towarzyszącej, wyróżnienie konkretnych postaw wobec opodatkowania, a w końcu udzielenie odpowiedzi na pytanie, dlaczego społeczeństwo gotowe jest uciekać się do przestępstwa, aby obniżyć płacone podatki.

Słowa kluczowe: podatki, reakcje podatników na opodatkowanie, mentalność podatników.

1. Wstęp

Powszechnie wiadomo, że społeczeństwo traktuje opodatkowanie jako zło konieczne. Mimo negatywnych odczuć wobec podatku, część osób dobrowolnie i mechanicznie oddaje pewien odsetek swojego majątku w ręce państwa. Są też tacy podatnicy, którzy nie czując satysfakcji z wypełniania obowiązku obywatelskiego, szukają różnych rozwiązań, aby uciec przed przymusem uregulowania zobowiązania podatkowego. Jedni wypatrują sposobów legalnych, aby poruszając się w granicach prawa, obniżyć ułamek swojego dochodu wpływającego do budżetu państwa. Drudzy bez skrupułów uciekają się do oszustwa, aby w ich kieszeni zostało więcej pieniędzy, na które pracowali. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie przyczyn takiego postępowania i mentalności mu towarzyszącej, wyróżnienie konkretnych postaw wobec opodatkowania, a w końcu udzielenie odpowiedzi na pytanie, dlaczego społeczeństwo gotowe jest uciekać się do przestępstwa, aby obniżyć płacone podatki.

2. Źródła zachowań podatników

Zjawisko ucieczki przed podatkiem rozwija się wraz z rozwojem systemu podatkowego. Osoba płacąca podatki stara się uniknąć oddania całości majątku, którego żąda urząd skarbowy, lub chce co najmniej zmniejszyć jego rozmiar. Zachowanie podatnika przybiera taki charakter, ponieważ okradanie Skarbu Państwa nie jest utożsamiane

z kradzieżą. W sytuacji zatajenia przed administracją skarbową przedmiotu opodatkowania nie występuje poczucie winy takie, jak w wypadku oszukania sąsiada bądź kradzież z kasy publicznej. W tych dwóch przypadkach wyrzuty sumienia mają odmienny wymiar. Jak pisali P.M. Gaudemet oraz J. Molinier: „liczni są ci, którzy nie wahają się uchylać od swoich zobowiązań podatkowych i próbują uwolnić się od zaszczytnego obowiązku uczestniczenia w obciążeniach publicznych”. Ta część społeczeństwa, uszczuplająca swój wkład w majątek Skarbu Państwa, zapomina jednak o pozostałych obywatelach, na których zostaje nałożony większy obowiązek podatkowy, aby poziom wpływów był na stałym poziomie [Gaudemet, Molinier 2000].

Faktem jest, że prawo podatkowe jest mniej respektowane niż inne przepisy prawne. Powszechność, trwałość i bezstronność stanowią o wartości prawa, określają jego moc i autorytet. Umożliwiają one uniknięcie dowolności i zapewniają równość. Naruszenie porządku prawnego świadczy o byciu złym obywatelem, pozbawionym świadomości moralnej, która powinna zobowiązywać do przestrzegania prawa. Prawdą jest, że ustawy podatkowe nie mają charakteru ani powszechnego, ani trwałego, ani sprawiedliwego. Nie są one powszechne, ponieważ obecnie podatek ulega personalizacji, jego ciężar jest dostosowywany do każdej jednostki i jej indywidualnej sytuacji ekonomicznej. Brak trwałości objawia się ciągłymi reformami. Chwiejność ustawodawstwa podatkowego utrudnia zapoznanie się z nim i tym samym osłabia szacunek do samego prawa. Ustawy podatkowe nie mają także cechy bezstronności. Narzucane są przez państwo w indywidualnym interesie, ponieważ jest ono na tyle potężne, aby być uprawnionym do stosowania własnych reguł. Wówczas, gdy podatki stanowią instrument polityki, społeczeństwo, na które podatki zostały nałożone, uważa się za uciskane przez władzę. Ucieczka przed opodatkowaniem wydaje się dobrym sposobem uniknięcia wyzysku. Klasy u władzy politycznej nie potrafią oprzeć się pokusie przerzucenia ciężaru podatkowego na pozostałe klasy społeczne, czego dowodzi historia skarbowości. Występujące oszustwa podatkowe, mające postać oporu przeciwko wyzyskowi, są niebezpieczne dla porządku publicznego. Posunięcie się do danego czynu nie wymaga wyjątkowej odwagi, jest działaniem we własnym interesie [Gaudemet, Molinier 2000]. Jak pisał bowiem P. Leroy-Beaulieu: „w kategoriach ściśle moralnych skrzywdzony podatnik ma prawo próbować ucieczki przed tą grabieżą, jeśli tylko znajdzie po temu środki. Może on z pełnym spokojem sumienia ukryć swoje aktywa przed wzrokiem i ściganiem fiskusa (...), państwo bowiem zachowuje się tutaj jak złodziej, być może jak niezręczny złodziej, który pragnąc zabrać zbyt wiele, naraża się na to, że porwie tylko część tego łupu, którego pożądał” [Leroy-Beaulieu 1912].

3. Mentalność podatników

„Słowo podatek jest słowem niewolniczym” – tak pisał J.J. Rousseau. Przymusowy charakter podatków skutkuje chęcią uniknięcia zapłacenia świadczenia i jest to po niej naturalna reakcja. Obrona przed podatkiem jest ważną czynnością dla podat-

nika. Istnienie podatków pobudza do szukania sposobów, które pozwolą ominąć obowiązek podatkowy. Jednakże, gdy już uda się uwolnić od zapłacenia zobowiązania, władza i tak uwięzi podatnika ponownie. W odpowiedzi na działania organów podatkowych podatnik odnajduje coraz to bardziej wyszukane i skuteczne formy ucieczki. Co więcej, postępuje tak z pełną świadomością, iż zapłata podatku jest obywatelskim obowiązkiem, a mimo to tkwią w nim tak silne opory do uiszczenia płatności. Przez takie zachowania władza ma świadomość, że gdy tylko nadarzy się sposobność do uchylecia się od ciężaru podatkowego, każdy z niej skorzysta. Dlatego organy podatkowe muszą kontrolować całą sytuację. Interesy podatników i organów podatkowych zdecydowanie się od siebie różnią, ponieważ każdy podmiot ma inny punkt widzenia. Podstawowym dylematem podatnika jest to, czy zapłacić podatek, czy podjąć próbę ucieczki przed nim. Władza natomiast poszukuje skutecznych sposobów kontroli obowiązków podatkowych [Gomułowicz, Małecki 2002].

Zjawisko unikania opodatkowania, mimo swojej powszechności, wydaje się moralnie naganne. Okazuje się jednak inaczej. Unikanie płacenia podatków nie jest postrzegane całkowicie negatywnie. Osoba unikająca płacenia podatków uznawana jest za inteligentną i ciężiej pracującą od osoby mechanicznie regulującej zobowiązanie. Nie bez przyczyny sugeruje to zainteresowanie danej jednostki dziedziną podatków oraz tym, jak rozdysponowane są pieniądze wpływające do budżetu z jej kieszeni. Jak widać, unikanie obowiązkowych świadczeń nie jest oceniane w kategorii przestępstwa, jest raczej przejawem sprytu, a nawet inteligencji i zaradności [Maison 2015].

Nie tylko przynależność do danej grupy społecznej wpływa na postrzeganie podatku. Istnieje dość kontrowersyjny podział na mentalność północną i południową. Mentalność podatkowa północna naznaczona jest określeniami podatkowymi z pozytywnym wydźwiękiem. Dla przykładu – szwedzkie słowo *skot* oznacza podatek, który jest ważnym wkładem finansowym do budżetu państwa. W Europie południowej słowa pokrewne zagadnieniom podatkowym mają odmienne znaczenie emocjonalne. Oszacowano, że w Grecji połowa społeczeństwa nie wypełnia obowiązku podatkowego, ponieważ panuje tam przekonanie, iż „głupcem jest przecież ten, kto dobrowolnie oddaje swoje pieniądze fiskusowi”. Podział ten jednak coraz bardziej zaciera się, ze względu na to, że społeczności osiedlone na północy Europy tracą nawyk sumiennego wypełniania obowiązków podatkowych. Mentalność podatkowa przestaje być schematem, ponieważ oszustwa podatkowe zdarzają się zarówno w krajach południa, jak i północy [Gomułowicz, Małecki 2002].

Zawód, jaki wykonuje jednostka, także rzutuje na sposób, w jaki postrzega ona podatki. Erich Kirchler w swoich badaniach, przeprowadzonych w latach dziewięćdziesiątych XX wieku, podzielił społeczeństwo na następujące grupy zawodowe:

1. Przedsiębiorcy. Ich odczucia na temat podatków są zdecydowanie negatywne. Traktują je jako swego rodzaju karę, która zniechęca do pracy i zarabiania pieniędzy, którymi muszą się podzielić. Zniechęcają one do prowadzenia własnej działalności gospodarczej, ponieważ zmusza to do uczestnictwa w skomplikowanej biurokracji i zapoznawania się z prawem, które mimo to pozostaje niejasne.

2. Robotnicy. Twierdzą oni, że władza nakłada podatki we własnym interesie i stanowczo to krytykują. Pomimo to, dostrzegają jednak, że przez ich wkład w budżet państwa mogą korzystać z dóbr publicznych.

3. Pracownicy umysłowi. Zło konieczne jest głównym skojarzeniem wiążącym się z opodatkowaniem w tej grupie. Kojarzy się to jednak głównie z przymusowym charakterem poboru, ponieważ podobnie jak robotnicy, dostrzegają oni pozytywne, wynikające z płacenia podatków.

4. Urzędnicy. Odczucia tej grupy diametralnie różnią się od pozostałych. Zwracają oni uwagę na fakt, iż dzięki podatkom dystrybucja zasobów w społeczeństwie ma bardziej sprawiedliwy wymiar. Ponadto unikanie opodatkowania nie spotyka się z aprobatą.

5. Studenci. Podawali oni głównie techniczne pojęcia, na zasadzie skojarzeń. Wynika to z tego, iż jest to najmniej doświadczona grupa w zakresie płacenia podatków.

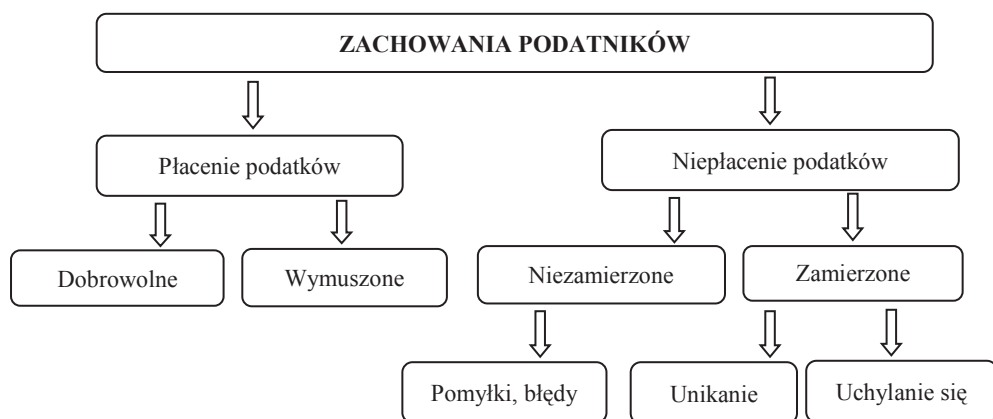
Płacenie podatków przedstawia się nadzwyczaj źle, gdy należy odprowadzać je samodzielnie. Przedsiębiorcy dokładnie widzą różnicę między swoimi przychodami a dochodem, który mają do dyspozycji, po dokonaniu rozliczeń. Znacznie mniej wyraźnie dostrzega to osoba zatrudniona, za którą pracodawca odprowadza podatek. Jego wynagrodzenie jest już pomniejszone o to, co należało przekazać do urzędu skarbowego, więc pracownicy często nawet nie zdają sobie sprawy z wysokości podatków, z których są rozliczani [Zaleśkiewicz 2012].

4. Postawy podatników wobec opodatkowania

Obowiązujący system podatkowy oraz głęboko zakorzeniona i kształtująca się wraz z biegiem czasu mentalność podatników i urzędników skarbowych mają znaczny wpływ na reakcje społeczeństwa na opodatkowanie. W zależności od osobistych przekonań oraz ogólnie przyjętego w państwie prawa każda jednostka tworzy swoją postawę wobec płacenia podatków. Postawy wobec podatków mają trzy odrębne aspekty. Aspekt poznawczy ukazuje opinię na dany temat. Odpowiednim przykładem jest postrzeganie systemu podatkowego. Jednostka może być zdania, że obowiązujący system ściągania podatków jest niesprawiedliwy, oceniając go przez istotne dla siebie kryteria. Drugi z aspektów jest nazywany emocjonalnym. Każdy podatnik kojarzy system podatkowy, struktury stawek podatkowych, płacenie podatków oraz ich unikanie w sposób negatywny lub pozytywny. Zależy to od indywidualnego odbioru i skojarzeń związanych z danymi terminami. Ostatnim aspektem postawy jest aspekt behawioralny. Jednym z czynników, które wpływają na podjęcie decyzji o zapłaceniu podatku, jest właśnie postawa podatnika. Zatem jeśli jednostka postrzega podatki jako niesprawiedliwe oraz jej stosunek emocjonalny jest wobec nich negatywny, to najprawdopodobniej postara się, legalnie lub nie, uciec od opodatkowania [Zaleśkiewicz 2012].

Postawy można klasyfikować w grupy i ich podgrupy. Najbardziej ogólnymi z nich są: płacenie i niepłacenie podatku. Pierwsze pojęcie oznacza wywiązanie się ze swoich zobowiązań podatkowych. Posiada ono charakter dobrowolny, gdy wynika z wewnętrznego poczucia obowiązku obywatelskiego. Płacenie podatku może mieć także charakter wymuszony, który przez różne środki nadzoru administracji wymusza uregulowanie zobowiązania. W kontekście płacenia podatków można wyróżnić pięć typów postaw. Do dobrowolnego wywiązywania się z obowiązku podatkowego należy postawa zaangażowania oraz kapitulacji. Pierwsza z nich obrazuje przekonanie, że system podatkowy ma na celu dobro całego społeczeństwa, moralną zatem powinnością jest płacenie podatków z dobrej woli i działanie sprzyjające dobru zbiorowemu. Kapitulacja przedstawia traktowanie administracji skarbowej jako władzy życzliwej i pomocnej tylko do chwili rzetelnego regulowania zobowiązań. W momencie napotkania jakichkolwiek nieścisłości w złożonych deklaracjach zachowanie organów poboru ulega diametralnej zmianie. Na granicy wymuszonego i dobrowolnego płacenia podatków jest postawa oporu. Podatnicy oporni uznają władze administracji za strażników mających na celu „złapanie” podatnika. Do działania wymuszonego zalicza się postawę kontestacji. Propaguje ona także opór podatkowy, jednak większy niż w postawie oporu. Wynika on z niezadowolenia z systemu podatkowego, wynikającego z przekonania, iż walka z organami poboru jest pewnego rodzaju koniecznością. Ostatnia z postaw to gra, która ma na celu wyszukiwanie rozmaitych sposobów wykorzystania prawa do własnych materialnych korzyści [Niesiobędzka 2013].

Niepłacenie podatków to działania świadome bądź nieświadome, które skutkują niedopełnieniem obowiązku podatkowego. Niezamierzone zapłacenie podatku jest uznawane za pomyłkę, natomiast umyślne niestosowanie się do prawa podatkowego przez podatnika ma zawsze pewien cel. Kryterium intencjonalności daje możliwość odróżnienia działań niezamierzonych od tych wykonanych z premedytacją. Wśród tych drugich można wyróżnić unikanie i uchylanie się od opodatkowania [Niesiobędzka 2013]. Mianem unikania płacenia podatków określa się legalne działania w kierunku uiszczenia jak najmniejszego podatku. Może to odbywać się przez poszukiwanie kosztów, które wynikają wyłącznie z przyczyn podatkowych. Niegdyś w Polsce było to wręczanie darowizn, ponieważ kwotę daniny można było legalnie odliczyć od uzyskanego dochodu. Kolejnym sposobem uniknięcia wysokiego opodatkowania jest ucieczka do rajów podatkowych. Metoda ta zyskała największą popularność wśród sportowców, którzy ze względu na wysokie dochody, a co za tym idzie – wysoki podatek, zamieszkują kraje mające liberalne prawo podatkowe. Te sposoby ucieczki przed opodatkowaniem z moralnego punktu widzenia mogą zostać uznane za niestosowne, jednak stosując je, podatnik porusza się w granicach prawa. Uchylanie się od opodatkowania jest nielegalne, gdyż dochodzi tym samym do oszustw. Są to oszustwa takie, jak wystawianie nierzeczywistych faktur w celu zwiększenia kosztów, które tak naprawdę są fikcyjne [Zaleśkiewicz 2012]. Przedstawioną klasyfikację zachowań zobrazowano na rys. 1.



Rys. 1. Zachowania podatników

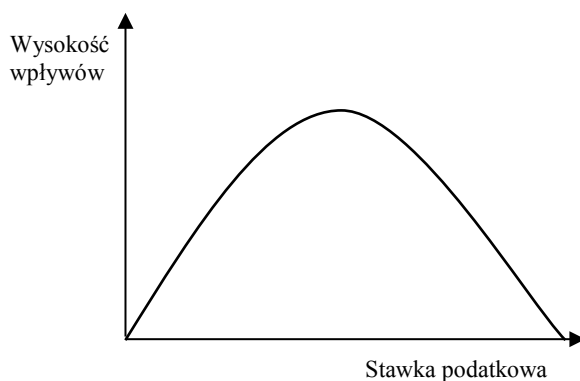
Źródło: opracowanie własne na podstawie [Niesiołędzka 2013].

Zważywszy na to, iż systemy podatkowe są bardzo rozbudowane, można wyróżnić wiele sposobów dążenia do zmniejszenia wysokości zobowiązania podatkowego. Najczęściej jednak jest wybierany do tego podatek dochodowy od osób fizycznych, znacznie rzadziej zaś – od osób prawnych oraz od towarów i usług. Wybór ten jest uwarunkowany wieloma czynnikami. Pierwszym z nich jest jego powszechność. Kolejnym jest aspekt fiskalny, czyli udział danego podatku w dochodach państwa. Ważna jest także świadomość podatnika co do wysokości zapłaconego podatku. Szczególnie narażone na uchylanie się są podatki, których wysokości społeczeństwo jest świadome, a przymusowość ich zapłacenia jest postrzegana jako wyjątkowo uciążliwa [Niesiołędzka 2013].

Nasuwa się pytanie – dlaczego społeczeństwo jest gotowe uciekać się do przestępstwa, aby obniżyć płacone podatki? Z początku wydaje się, że odpowiedzi nie należy szukać daleko. Każdy chce zachować w swoim portfelu jak największą część swojego dochodu. Z ekonomicznego punktu widzenia każda jednostka dąży do maksymalizacji swojego zysku. Podejmując decyzję o niezapłaceniu podatku, dokonuje się wyboru. Jedną z opcji jest zapłacenie podatku, tym samym poniesienie straty finansowej, jaką jest oddanie swojego dochodu. Drugą z nich jest niezapłacenie podatku, czyli podjęcie ryzyka, którego skutki mogą być dla jednostki zarówno pozytywne, jak i negatywne. Istnieje możliwość, iż proces ten uniknie kontroli podatkowej, natomiast w przypadku odwrotnym nałożona zostanie sankcja i pomimo wcześniejszej korzyści finansowej zostanie poniesiona strata. Decydując się na nieregulowanie zobowiązania podatkowego, należy wziąć pod uwagę prawdopodobieństwo kontroli podatkowej, wielkość kary w przypadku pozytywnego jej zakończenia oraz wysokość podatku, który ma zostać zapłacony [Zaleśkiewicz, 2012]. W momencie podejmowania tej decyzji jednostka nie jest w stanie przewidzieć, jakie będą jej

konsekwencje. Jej skutki są zależne od administracji skarbowej. Dlatego też decyzja dotycząca uchylania się od opodatkowania jest podejmowana w warunkach niepewności. Podatnik jednak musi być świadomy tego, iż jego oszustwo może zostać wykryte. Należy zatem określić prawdopodobieństwo zaistnienia takiego zdarzenia. Wiedza o funkcjonowaniu aparatu skarbowego, czyli liczby kontroli i odsetka karanych podatników oraz osobiste doświadczenia nie gwarantują pewności uniknięcia weryfikacji zapłaconego podatku [Bernal 2008].

Przeciętni podatnicy nie podejmują swoich decyzji w tak wyrafinowany sposób, analizując każdy z podanych parametrów. Związek między skłonnością płacenia podatków a ich wysokością zdecydowanie lepiej obrazuje krzywa Laffera (rys. 2).



Rys. 2. Krzywa Laffera

Źródło: opracowanie własne.

Ilustruje ona zależność między wysokością podatków a wielkością wpływów do budżetu. Oczywiście jest to, że wraz ze wzrostem podatków zwiększa się kwota pieniędzy wpływających do budżetu państwa. Jednak taka sytuacja ma miejsce do pewnego momentu. Gdy podatki stają się zbyt wysokie, rośnie niechęć do ich płacenia, a co za tym idzie – powiększa się „szara strefa” [Zaleśkiewicz 2012].

5. Podsumowanie

Na brak respektowania władzy oraz obowiązującego prawa przejawiającego się w unikaniu i uchylaniu się od opodatkowania wpływa wiele czynników, począwszy od charakteru podatku, a skończywszy na głęboko zakorzenionej mentalności podatników. Granice moralności w przypadku ucieczki przed ciężarem podatkowym stopniowo zacierają się coraz mocniej, społeczeństwo nie postrzega tego jako działania niezasługującego na aprobatę, wręcz przeciwnie – sprzeciwianie się organom administracyjnym jest spostrzegane jako przejaw inteligencji i dbania o własne korzyści. Toteż, jak pisał G. Ripert: „Opór podatnika przejawia się w oszustwach podatko-

wych. Między nim a fiskusem rozgrywa się gra sprytniejszego z silniejszym. Podatnik nie postrzega państwa jako pracodawcy, lecz traktuje je jako wierzyciela na tyle potężnego, że może narzucać własne reguły, uważa się więc za uprawnionego, aby je omijać” [Ripert 1949].

Literatura

- Bernal A., 2008, *Zjawisko uchylania się od podatków dochodowych i metody jego ograniczania*, Difin, Warszawa.
- Gaudemet P.M., Molinier J., 2000, *Finanse publiczne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Gomułowicz A., Małecki J., 2002, *Podatki i prawo podatkowe*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa.
- Leroy-Beaulieu P., 1912, *Traité de science des finances*, Paryż.
- Maison D., 2015, *Polak w świecie finansów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Niesiobędzka M., 2013, *Dlaczego nie płacimy podatków? Psychologiczna analiza uchylania się od opodatkowania*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa.
- Ripert G., 1949, *Le déclin du droit*, Paryż.
- Zaleśkiewicz T., 2012, *Psychologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

TAX PAYERS' REACTIONS TO TAX BURDEN

Summary: The effect of avoiding taxes evolves along with the development of tax system. A person who pays taxes tries to evade giving up the whole assets, which the exchequer demands, or at least to minimize its size. The forced shape of the tax is desire not to pay it and it might be a natural response. The protection from taxes is important for a taxpayer. The existence of taxes stimulates to look for techniques which allow to circumvent the tax obligation. The purpose of this article is to present causes of avoiding taxes, show some attitudes for taxation and finally answer a question – why does the society tend to commit a crime to pay lower taxes?

Keywords: taxes, taxpayers' reactions to taxation, taxpayer's mentality.

Streszczenie: Artykuł dotyczy zmian w prawie pracy oraz umowach cywilnoprawnych, które zostały wprowadzone w 2017 roku. Poruszone zostały między innymi kwestie zmiany wysokości wynagrodzenia minimalnego, wprowadzenia minimalnych stawek godzinowych w umowach-zleceniach oraz umowach świadczenia usług, zmian w prowadzeniu regulaminów pracy dla pracodawcy uzależnionych od liczby zatrudnionych pracowników oraz zmian terminów dostarczania dokumentów stronom pracy. Opracowanie ma na celu uświadomienie zarówno osobom zatrudnionym, jak i osobom zatrudniającym znaczenie nowych przepisów oraz podpowiedzenie sposobu interpretowania ich, aby uniknąć potencjalnych błędów oraz problemów prawnych. Sformułowane treści opierają się zarówno na tekstach prawnych, jak i wypowiedziach ekspertów oraz artykułach zamieszczanych przez kompetentne portale, również bezpośrednio związane z tematyką zatrudnienia.

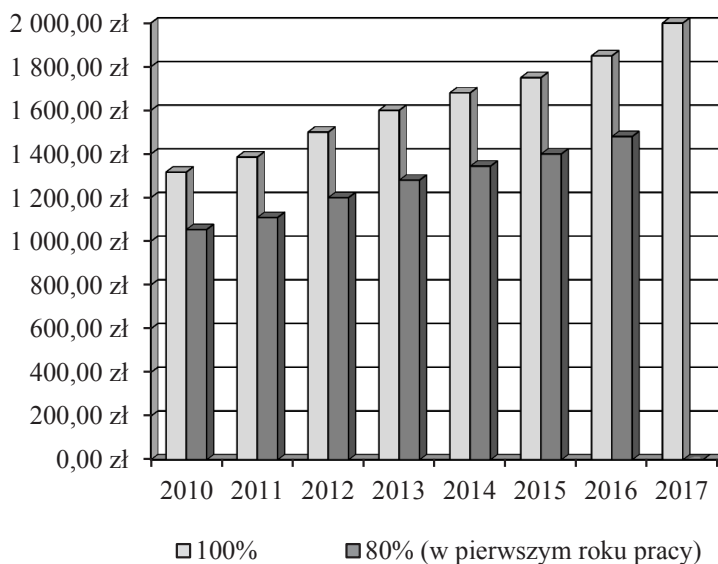
Słowa kluczowe: prawo pracy, umowa o pracę, umowy cywilnoprawne, umowa-zlecenie.

1. Wstęp

Temat umów zatrudnienia jest tak istotny i dotyczy codziennej sfery życia każdego człowieka, że co chwilę pojawiają się nowe pomysły, a następnie regulacje prawne, mające na celu poprawienie warunków, jakości oraz organizacji pracy. Za każdym razem budzi to wiele kontrowersji oraz generuje sprzeczne opinie, dzieli zarówno pracowników, jak i pracodawców na zwolenników oraz przeciwników wprowadzanych nowelizacji. Wraz z nowym rokiem w życie weszły zmiany dotyczące zatrudnienia. 2017 rok przynosi nowości w zakresie zarówno najważniejszego aktu prawnego w tym obszarze – Kodeksu pracy, jak i nowe rozwiązania dotyczące umów cywilnoprawnych opisanych w Kodeksie cywilnym. Największą rewolucją jest to, że dotychczas zarobki osób zatrudnionych na inne umowy niż umowa o pracę nie były w żaden sposób gwarantowane przez państwo. Ten artykuł ma za zadanie przedstawić te zmiany, rozjaśnić sytuację i rozwiązać pojawiające się wątpliwości oraz przeanalizować pojawiające się problemy, które wystąpią w następstwie modyfikacji dotychczasowych przepisów.

2. Minimalne wynagrodzenie za pracę

Zgodnie z rozporządzeniem Rady Ministrów od 1 stycznia 2017 roku wysokość minimalnego wynagrodzenia za pracę została ustalona na 2000 złotych brutto. W poprzednim roku wynosiła ona 1850 zł brutto, a więc zmiana jest o plus 150 złotych (czyli nastąpił wzrost o około 8,1% w porównaniu z 2016 rokiem). Rysunek 1 prezentuje kształtowanie się płacy minimalnej od 2010 roku.



Rys. 1. Minimalne wynagrodzenie w latach 2010-2017

Źródło: [<http://www.infor.pl/wskazniki/prawo-pracy-i-ubezpieczen-spoecznych/wynagrodzenia/53,Minimalne-wynagrodzenie-za-prace.html>].

Z rysunku 1 można wywnioskować, że linia trendu jest wyraźnie rosnąca, co oznacza, że wynagrodzenie minimalne sukcesywnie wzrasta. W stosunku do roku bazowego (2010) obecna płaca jest o niecałe 52% wyższa.

Aby obliczyć omawiane wynagrodzenie minimalne, przyjmuje się wszelkie przysługujące danemu pracownikowi składniki wynagrodzenia, a także dodaje się inne świadczenia, które wynikają ze stosunku pracy (na przykład dodatki funkcyjne, premie, nagrody itp.). Nie dotyczy to jednak trzech przypadków: nagrody jubileuszowej, odprawy emerytalno-rentowej oraz płacy za nadgodziny. Powyższe warunki oznaczają, iż to nie wynagrodzenie zasadnicze ma wynosić 2000 zł brutto, ale suma wszystkich jego składników [INFOR.PL 2017a].

Oprócz zmiany minimalnej kwoty wynagrodzenia, wprowadzono także nowe zasady dotyczące samego ustalania jego wysokości. W 2016 roku dopuszczalne było jeszcze obniżenie wypłacanego wynagrodzenia pracownikowi nowo zatrudnionemu (do końca pierwszego roku pracy) do 80%, natomiast nowelizacja ustawy likwiduje tę możliwość. Także nie wlicza się dodatku za pracę w nocy do wynagrodzenia minimalnego.

Jeżeli z jakiegoś powodu (na przykład wynikającego z rozkładu czasu pracy) w danym miesiącu wynagrodzenie należne pracownikowi jest niższe od minimalnego, wówczas należy mu się wyrównanie do jego poziomu oraz wypłata zaistniałej ujemnej różnicy za każdą godzinę pracy.

3. Umowy-zlecenia oraz umowy o świadczenie usług

Przepisy dotyczące umowy-zlecenia zawarte są w Kodeksie cywilnym (art. 734-751). Najważniejszą zmianą w ich zakresie jest ustalenie minimalnej stawki godzinowej dla zleceniobiorcy, co do tej pory nie było w żaden sposób regulowane. Została ona wyceniona na 13 złotych brutto, co jest chronione teraz przez nałożenie kar w wysokości od tysiąca złotych do trzydziestu tysięcy na zleceniodawcę oraz zobowiązaniem do zapłaty różnicy wynikającej z ustalenia niższej stawki. Prawo do niej mają między innymi osoby fizyczne, które prowadzą działalność gospodarczą zarejestrowaną w Polsce. Istnieją jednak wyłączenia, których minimalna stawka nie dotyczy. Są to między innymi umowy, których przedmiotem są usługi opiekuńcze i bytowe, świadczone przy prowadzeniu rodzinnego domu pomocy oraz te, które wymagają świadczenia usługi nieprzerwanie dłużej niż przez dobę [INFOR.PL 2016b].

Problemem, również wcześniej, było niewypłacanie przez zleceniodawcę należnego zleceniobiorcy wynagrodzenia. Należy pamiętać, że przy umowach zawartych na dłużej niż miesiąc wynagrodzenie to musi być wypłacane przynajmniej raz w miesiącu. Zleceniobiorca nie może przenieść prawa do wypłaty należnego wynagrodzenia ani zrzec się do niego prawa [INFOR.PL 2016a].

Kolejną nowością jest obowiązek potwierdzenia liczby godzin wykonania zlecenia zawartych w umowie (szczególnie, jeśli stawka zależy od liczby przepracowanych godzin). Jeśli jednak nie zostały one określone, pracodawca będzie musiał ustosunkować się do ich liczby podanej przez zleceniobiorcę, a dokumentacja zawierająca te treści winna być przechowywana przez co najmniej 3 lata. Są dopuszczalne trzy formy potwierdzenia liczby godzin: pisemna, dokumentowana papierowo oraz dokumentowana elektronicznie. W przypadku niespełnienia tego wymogu na pracodawcę może zostać nałożona kara do trzech tysięcy złotych [Księgowosc.infor.pl 2016].

Warto zaznaczyć, iż powyższe zmiany nie dotyczą umów o dzieło oraz umów agencyjnych, a także osób otrzymujących wynagrodzenie prowizyjne.

4. Zmiany dla przedsiębiorców

Dla przedsiębiorców rząd przygotował także zmiany. Do końca 2016 roku obowiązek ten dotyczył firm zatrudniających co najmniej 20 pracowników. Od nowego roku zwiększona została liczba pracowników (teraz przekraczająca pięćdziesiąt osób), która implikuje konieczność wprowadzenia przez pracodawcę regulaminu pracy, wynagrodzenia i stworzenie Zakładowego Funduszu Świadczeń Socjalnych. Dla firmy nieprzekraczającej powyższego progu obowiązkowe wprowadzenie zależne będzie od związków zawodowych (dla zatrudnienia od 20-50 osób) [Kadry.infor.pl 2017]. Obowiązek ten nie dotyczy pracodawców, których pracownicy w danym zakładzie pracy są objęci układem zbiorowym pracy. Aby zwiększyć kontrolę, Zakład Ubezpieczeń Społecznych dostał pozwolenie na podwyższenie wysokości składki wypadkowej do 150% w sytuacji, kiedy płatnik odmawia poprawy podstawy składki według zaleceń ZUS [Bankier.pl 2016a].

Niektóre umowy Kodeks pracy nakazuje zawierać na piśmie pod rygorem nieważności. W 2017 roku, oprócz umów o zakazie konkurencji, dodatkowo dotyczyć to będzie również umów o współodpowiedzialności materialnej.

Zmiany pojawiły się także w obszarze wystawiania świadectwa pracy. Nowe prawo mówi o tym, że jeżeli pracodawca nie zamierza nawiązać z pracownikiem nowego stosunku prac w ciągu 7 dni od rozwiązania lub wygaśnięcia poprzedniego, jest on zobowiązany do niezwłocznego jego wydania, natomiast w przypadku podpisania nowej umowy obligatoryjne jest tylko jego wystawienie na podstawie wniosku złożonego przez osobę zatrudnioną i ma na to 7 dni od złożenia dokumentu [Bankier.pl 2016b].

W kontekście umowy o pracę zmienił się czas na odwołanie się pracownika od wypowiedzenia umowy o pracę do sądu pracy. Wydłużony on został do 21 dni od otrzymania przez pracownika odpowiednich dokumentów [Regiopraca.pl 2017].

5. Zakończenie

Problem zatrudnienia jest spotykany każdego dnia, zarówno przez osoby zatrudnione bądź szukające pracy, jak i właścicieli firm oraz osoby pracujące w dziale kadr. Jest niezwykle istotny, gdyż dotyczy sposobu pozyskiwania gotówki, ponoszenia kosztów oraz sposobu ewidencji pracy, podniesienia jakości stosunków między obiema zainteresowanymi stronami, a także usprawnienia działalności państwowej administracji. Niektóre zmiany wydają się korzystne, ulepszające współpracę i zwiększające bezpieczeństwo, inne wzbudzają kontrowersje i są uważane za bezsensowne i niepotrzebne, a nawet komplikujące obecne regulacje. Ponieważ poruszone i omówione zmiany zostały dopiero wprowadzone i funkcjonują bardzo krótko, trudno jest określić, czy są rewolucyjne *in plus* czy *in minus*. Na ich ocenę będzie trzeba jeszcze poczekać.

Literatura

- Bankier.pl, 2016a, *Zmiany w prawie pracy w 2017 r.*, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Zmiany-w-prawie-pracy-w-2017-r-3635197.html> (29.12.2016).
- Bankier.pl, 2016b, *Zmiany dla zatrudnionych w 2017 roku*, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Zmiany-dla-zatrudnionych-w-2017-roku-7489356.html> (16.12.2016).
- Goliszevska-Chojdak B., Skalkowski M., 2016, *Umowy zlecenia i inne umowy cywilnoprawne od 1 stycznia 2017 r.*, INFOR Poradnik Gazety Prawnej Prawo Pracy i ZUS nr 4.
- INFOR.PL, 2016a, *Ewidencja godzin pracy przy umowach zlecenie – zmiany od 2017 r.*, http://kadry.infor.pl/kadry/inne_formy_zatrudnienia/umowy_cywilnoprawne/745199,Ewidencja-godzin-pracy-przy-umowach-zlecenie-zmiany-od-2017-r.html (26.10.2016).
- INFOR.PL, 2016b, *Minimalna stawka godzinowa nie do każdego zlecenia – zmiany od 1 stycznia 2017 r.*, <http://ksiegowosc.infor.pl/zus-kadry/umowy-zlecenia/748106,Minimalna-stawka-godzinowa-nie-do-kazdego-zlecenia-zmiany-od-1-stycznia-2017-r.html> (28.10.2016).
- INFOR.PL, 2017a, *Minimalne wynagrodzenie za pracę w 2017 r. – na co pracodawca powinien zwrócić uwagę*, <http://kadry.infor.pl/wynagrodzenie/wysokosc-wynagrodzenia/750426,Minimalne-wynagrodzenie-za-prace-w-2017-r-na-co-pracodawca-powinien-zwrocic-uwage.html> (24.01.2017).
- INFOR.PL, 2017b, *Zmiany w prawie pracy w 2017 r.*, <http://ksiegowosc.infor.pl/zus-kadry/zatrudnianie-i-zwalnianie/750954,Zmiany-w-prawie-pracy-w-2017-r.html> (13.01.2017).
- Kadry.infor.pl, *Prawo pracy w 2017 roku – najważniejsze zmiany*, <http://kadry.infor.pl/zatrudnienie/umowa-o-prace/750842,Prawo-pracy-w-2017-roku-najwazniejsze-zmiany.html> (11.01.2017).
- Ksiegowosc.infor.pl, *Obowiązek potwierdzania godzin pracy przy umowach zlecenia od 2017 r.*, <http://ksiegowosc.infor.pl/zus-kadry/umowy-zlecenia/749954,Obowiazek-potwierdzania-godzin-pracy-przy-umowach-zlecenia-od-2017-r.html> (15.12.2017).
- Regiopraca.pl, 2017, *Od 2017 roku nowe przepisy Kodeksu pracy. Główne zmiany w prawie*, <http://www.regiopraca.pl/porta/rynek-pracy/wiadomosci/od-2017-roku-nowe-przepisy-kodeksu-pracy-glowne-zmiany-w-prawie> (05.01.2017).
- Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. *Kodeks pracy*, Dz. U., nr 24, poz. 141 ze zm.

LAW LABOUR AND CIVIL-LEGAL AGREEMENTS CHANGES IN 2017

Summary: This article describes changes related to labor legislation and civil contracts that were implemented in the year 2017. It refers to the change both in minimal payment and minimal wages in some types of contracts guaranteed by the government, the problem of creating obligatory work regulations in the terms of the number of employees in the company and the change of deadlines related to the delivering of the documents by employers. The main purpose is to provide the changed information to both jobholders and employers, explain the meaning and proposing the right approach of interpreting new law in order to avoid potential mistakes and negative legal consequences. The content is based on legal documents, statements of the experts and articles written by competent work portals, directly related to employment legislation news.

Keywords: law labour, employment contract, civil law contracts, contract agreement.

Streszczenie: W artykule zaprezentowano mechanizm odwrotnego obciążenia VAT dla podmiotów działających w branży budowlanej. Wskazano na kryteria stosowania tego typu zasad opodatkowania oraz wymogi prawne dotyczące podmiotów, które zostały objęte tą konstrukcją podatkową. Przedstawiono cel wprowadzenia mechanizmu odwrotnego obciążenia dla tej branży. Zwrócono uwagę na możliwe skutki wdrożonych zasad opodatkowania dla funkcjonowania podmiotów budowlanych oraz konsekwencje podejmowanych przez nie decyzji. Wskazano na możliwe podejście organów podatkowych do przedstawionych rozwiązań podatkowych.

Słowa kluczowe: prawo podatkowe, odwrotne obciążenie, podatek od towarów i usług, branża budowlana.

1. Wstęp

Mechanizm odwrotnego obciążenia podatkiem od towarów i usług (*reverse charge VAT mechanism*) polega na tym, że obowiązek rozliczenia podatku VAT zostaje przeniesiony z dostawcy na nabywcę towarów lub usług. Jest to instrument dopuszczony dyrektywą Rady 2006/112/WE i funkcjonujący w Unii Europejskiej w celu walki z oszustwami podatkowymi. Nowelizacja ustawy o VAT w 2017 r. objęła tą konstrukcją branżę budowlaną. W Polsce „odwrócony” VAT stosuje się również w innych obszarach działalności gospodarczej, np. w transakcjach sprzedaży stali. Każda zmiana w zakresie opodatkowania danej czynności może mieć istotny wpływ na funkcjonowanie określonych podmiotów w danej branży, dlatego zasadniczą sprawą jest to, aby podatnicy dokonali analizy nowych przepisów oraz byli świadomi konsekwencji przeprowadzanych przez nich transakcji.

Celem artykułu jest przedstawienie mechanizmu odwrotnego obciążenia VAT dla branży budowlanej. Określone zostały warunki stosowania tej konstrukcji w budownictwie oraz wskazano podmioty, które zostały objęte tymi zasadami opodatkowania. W artykule zweryfikowano cechy mechanizmu odwrotnego obciążenia VAT oraz wskazano na ich istotny wpływ na decyzje podejmowane przez podmioty z branży budowlanej. Przedstawione zostały możliwe konsekwencje dla podatników zobligowanych do rozliczenia podatku według tego schematu oraz zaprezentowano możliwości działania organów podatkowych w tym zakresie. W artykule zastosowano metody badawcze, jakimi są studia literaturowe oraz analiza dokumentacji księgowej małych przedsiębiorstw budowlanych i przegląd interpretacji podatkowych.

2. Funkcjonowanie konstrukcji odwrotnego obciążenia VAT w branży budowlanej

Zmiany wprowadzone w zakresie rozliczania podatku VAT w branży budowlanej dotyczą firm realizujących swoje usługi jako podwykonawcy budowlani. Do tej pory podmioty te wystawiały faktury z należnością powiększoną o podatek VAT za wykonaną usługę, a następnie w deklaracji podatkowej odliczały podatek naliczony wynikający z faktur dokumentujących dokonane zakupy, np. materiałów potrzebnych do wykonania usługi. Od 1 stycznia 2017 r. transakcje realizowane pomiędzy wykonawcą a podwykonawcą robót budowlanych zostały objęte mechanizmem odwrotnego obciążenia VAT. Od tej pory za płatność podatku ma odpowiadać nabywca usługi. Według tej konstrukcji podwykonawcy budowlani będą wystawiać faktury w kwocie netto, a następnie będą mogli ubiegać się o zwrot podatku VAT w urzędzie skarbowym. Wprowadzenie tego proceduru ma na celu walkę z przestępczością podatkową polegającą na wyłudzeniu podatku VAT oraz uszczelnianiu wpływów podatkowych do budżetu państwa [Szłęzak-Matusiewicz 2015, s. 268].

Warunkiem zastosowania „odwroconego” podatku VAT jest to, aby świadczona usługa budowlana znajdowała się w katalogu usług w poz. 2-48 w załączniku nr 14 do ustawy o podatku od towarów i usług. Każdy rodzaj usługi budowlanej ma dopasowany symbol PKWiU. Kolejnym wymogiem jest to, aby obie strony transakcji były czynnymi podatnikami VAT [Ustawa z dnia 11 marca 2004 r., art. 17 ust. 1 pkt 8]. Oznacza to, że odwrotnego obciążenia nie stosuje się w sytuacji, gdy nabywcą jest osoba niebędąca podatnikiem, niezarejestrowanym podatnikiem lub podatnikiem VAT zwolnionym. Przepisy dokładnie nie precyzują definicji podwykonawcy, jednak należy przyjąć, że usługa budowlana wykonywana przez podwykonawcę to efekt usługi budowlanej świadczonej przez usługobiorcę, która stanowi część lub całość prac budowlanych realizowanych przez innego podatnika, przy czym niekoniecznie musi być to główny wykonawca prac budowlanych. Odwrotne obciążenie stosuje się także, gdy na rzecz podwykonawcy są wykonywane usługi przez dalszych podwykonawców [Krywan 2017, s. 72-81].

3. Skutki odwrotnego obciążenia VAT dla branży budowlanej

Problem z wyłudzeniem podatku VAT na rynku budowlanym wystąpił również w innych państwach Unii Europejskiej. Mechanizm *reverse charge* dla podmiotów budowlanych wdrożyły m.in. Niemcy, Słowacja, Irlandia [European Commission]. Wprowadzenie mechanizmu odwrotnego obciążenia VAT miało zapobiec sytuacjom, które polegały na tym, że na rynku budowlanym pojawiały się niewielkie firmy realizujące ściśle określony zakres prac. Wykonawcy robót budowlanych często podejmują współpracę z mniejszymi podmiotami i korzystają z ich usług, aby wykonać daną pracę w terminie. Jednak po zakończonej usłudze i rozliczeniu należności wielokrotnie podwykonawcy znikali bez rozliczenia podatku. Problem stanowiły fakty-

ry, które okazywały się fikcyjnymi transakcjami. Ten przestępczy proceder ma zostać zatrzymany przez wprowadzenie mechanizmu odwrotnego obciążenia VAT, jednakże po głębszej analizie wprowadzonych przepisów okazuje się, że mogą uderzyć również w uczciwych podatników [Modzelewski 2013, s. 7]. Obawy podmiotów gospodarczych wynikają z niejasności interpretacyjnych określonych pojęć użytych w ustawie, np. brak ściśle sprecyzowanego pojęcia podwykonawcy. Negatywną konsekwencją wprowadzonego rozwiązania jest to, że w branży budowlanej mogą pojawić się zatory płatnicze oraz wielu podwykonawców budowlanych może mieć problem z utrzymaniem płynności finansowej. Według analizy rynku budowlanego przeprowadzonej przez firmę doradczą Grant Thornton przedsiębiorstwa budowlane będą odprowadzać do urzędów skarbowych kwotę ok 8,5 mld zł, która stanowi ok. 9% przychodów firm w sektorze budowlanym [Grant Thornton].

Według funkcjonujących zasad obowiązek podatkowy powstaje z dniem wystawienia faktury przez podwykonawcę. W przypadku niewystawienia jej w określonym przez ustawę terminie zobowiązanie podatkowe powstaje wraz z terminem płatności [Ustawa z dnia 11 marca 2004 r..., art. 19 ust. 5]. W tej sytuacji usługobiorcy prac budowlanych będą czekać na fakturę, której data wystawienia będzie określać miesiąc, w którym podatnik będzie wykazywać należny podatek oraz rozstrzygać o podatku naliczonym z tego tytułu. Po wystawieniu faktury podatnik musi do 25 dnia kolejnego miesiąca przesłać deklarację VAT do urzędu skarbowego. Następnie według zasad ogólnych może czekać 60 dni na zwrot podatku. Jeśli zatem transakcję przeprowadzono 10 stycznia, następnie deklaracja została przesłana do 25 lutego, to zwrot nastąpi około 26 kwietnia według zasad ogólnych, natomiast jeśli firma ma prawo do przyspieszonego zwrotu podatku, wówczas nastąpi on około 22 marca. W rezultacie powstaje ryzyko, że przedsiębiorcy z branży budowlanej będą zwiększać dodatkowe koszty przez zaciąganie pożyczek na pokrycie podatku VAT lub korzystać z własnych oszczędności, aczkolwiek działania te mogą wpłynąć na realizację pozostałych inwestycji [Grant Thornton 2017].

Dla podwykonawcy znaczącą sprawą będzie moment wystawienia faktury, gdyż wtedy powstaje moment roszczenia do zapłaty za wykonaną usługę. Brak opodatkowania transakcji może stać się powodem przyspieszonego wystawienia faktury. Podwykonawca ma prawo do udokumentowania transakcji w dniu realizacji części usługi lub po wykonaniu całości prac, gdyż nie ma obowiązku czekać ustawowych 30 dni. Rozwiązanie to jest w interesie podwykonawców, gdyż aby utrzymać płynność finansową będą potrzebować środków pieniężnych na pokrycie swoich zobowiązań. Termin płatności faktury zazwyczaj jest związany z datą jej wystawienia, co w rezultacie może spowodować przyspieszenie obowiązku płatności przez wykonawcę.

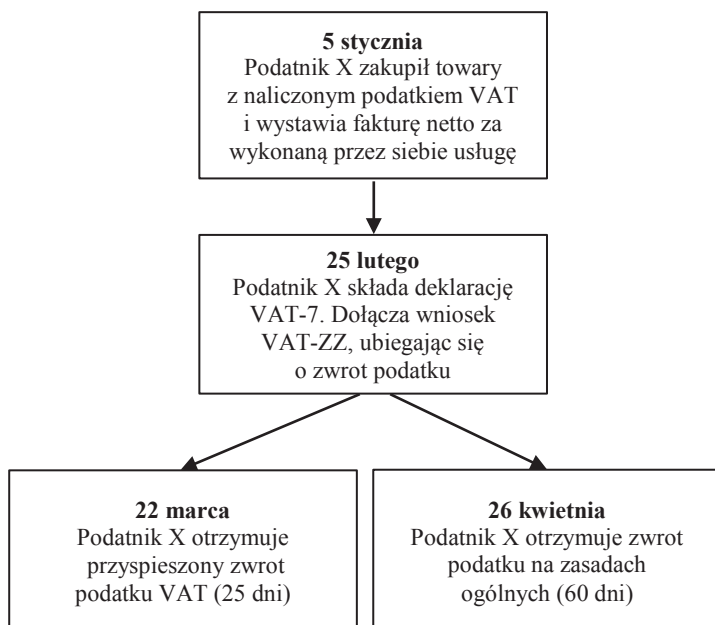
Zwraca się uwagę na fakt, iż w 2016 r. organy podatkowe wydłużały czas zwrotu podatku VAT oraz coraz częściej zaczęły kwestionować prawo do możliwości jego zwrotu. Efektem tych działań był wzrost dochodów budżetowych z tego tytułu. Mechanizm odwrotnego obciążenia ma zniwelować skalę przestępstw w zakresie

wyłudzenia podatku VAT lub znikania podmiotów gospodarczych. Przestępcy podatkowi nie decydują się na transakcje obarczone ryzykiem podatkowym, więc wymienione negatywne konsekwencje mogą uderzyć w podmioty, które w sposób uczciwy rozliczają się ze swoich zobowiązań podatkowych. Od 1 marca 2017 r. ma zostać przeprowadzona reorganizacja organów podatków, która również może nie sprzyjać przeprowadzaniu przyspieszonych zwrotów podatku [Miklewska 2016, s. 11].

4. Procedura odzyskania podatku VAT dla usług budowlanych – studium przypadku

Podatnik X otrzymał zlecenie wykonania instalacji elektrycznych. Jest zarejestrowanym czynnym podatnikiem VAT. Zlecenie otrzymał od:

1. Podatnika Z, który jest deweloperem budynku przeznaczonego do remontu. Jest zarejestrowanym czynnym podatnikiem VAT. W tym przypadku podatnik X nie występuje jako podwykonawca, gdyż efekt wykonanych przez niego usług nie stanowi części ani całości prac budowlanych świadczonych przez innego podatnika. W rezultacie transakcja ta nie będzie ewidencjonowana według mechanizmu odwrotnego obciążenia podatku VAT.



Rys. 1. Procedura odzyskania podatku VAT

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Krywan 2017, s. 72-81].

2. Podatnika Y, który jest głównym wykonawcą zleconej roboty budowlanej przez podatnika Z. Podatnik Y jest zarejestrowanym czynnym podatnikiem VAT.

Transakcja pomiędzy podatnikiem X oraz podatnikiem Y zostanie objęta mechanizmem „odwróconego” podatku VAT. Również w tej sytuacji, gdyby podatnik X został wynajęty przez podatnika Z – wówczas świadczona usługa podlega odwrotnemu obciążeniu, gdyż podmiot działa jako podwykonawca.

Rysunek 1 przedstawia procedurę odzyskania podatku VAT przez podatnika X działającego jako podwykonawca od 1 stycznia 2017 r.

Według nowych zasad podatnik X poniesie ciężar ekonomiczny wysokości podatku VAT od nabytych przez niego towarów lub usług potrzebnych do realizacji zlecenia usługi budowlanej. Następnie, aby uzyskać zwrot, musi wykazać nadwyżkę podatku naliczonego nad należnym w deklaracji podatkowej wraz z formularzem wskazującym na zwrot podatku. Podatnik, chcąc otrzymywać zwrot w trybie 25 dni, musi złożyć dodatkowo wniosek VAT-ZT. W innym przypadku zwrot zostanie rozpatrzony według zasad ogólnych. Przed nowelizacją przepisów o podatku VAT podatnik X nabywał towary lub usługi oraz otrzymywał należności powiększone o podatek VAT. W rezultacie nie ponosił ciężaru ekonomicznego podatku. Następnie sporządzał deklarację VAT-7, wykazując różnicę między podatkiem należnym a naliczonym i w rezultacie ponosił tylko ciężar wykazanej różnicy. Do momentu rozliczenia podatku VAT i jego wpłaty do urzędu skarbowego podmiot mógł dysponować kwotą podatku.

5. Zakończenie

Wprowadzenie mechanizmu odwrotnego obciążenia VAT dla usług budowlanych jest jedną z wielu wdrożonych zmian w zakresie prawa podatkowego w 2017 r. W branży budowlanej korzystanie z usług podwykonawców jest bardzo częste, gdyż wynika to ze specjalizacji pewnych robót budowlanych. Wdrożenie tego pomysłu miało na celu wyeliminowanie nieprawidłowości zaobserwowanych na rynku budowlanym. Jako instrument podatkowy odwrotne obciążenie VAT ma uszczelnić oraz skutecznie pobór podatku do budżetu. Jednak po przeprowadzonej analizie przypadków można stwierdzić, iż zmiana opodatkowania transakcji budowlanych może nieść za sobą również negatywne skutki odczuwalne przez uczciwych podatników, gdyż ich kondycja finansowa może od tej pory zależeć od terminowości działań organów podatkowych.

Literatura

European Commission, *Assessment of the application and impact of the optional 'Reverse Charge Mechanism within the EU VAT system*, https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/docs/body/kp_07_14_060_en.pdf (12.01.2017).

- Grant Thornton, 2017, *Zmiany w VAT zaszkodzą budownictwu*, <http://grantthornton.pl/wp-content/uploads/2016/12/PurpurowyKalkulatorGTnr08-VAT-w-budownictwie.pdf> (12.01.2017).
- Krywan T., 2017, *Rozliczanie usług budowlanych po zmianach od 1 stycznia 2017 r.*, Biuletyn VAT nr 1(247), Warszawa.
- Miklewska M., 2016, *Krajowa Administracja Skarbowa (KAS)*, Biuletyn VAT nr 12 (246), Warszawa.
- Modzelewski W., 2013, *Odwrotne obciążenie przyczyną patologizacji podatku od towarów i usług*, Doradztwo Podatkowe – Biuletyn Instytutu Studiów Podatkowych nr 2/2013, Warszawa.
- Szlęzak-Matusiewicz J., 2015, *Odwrotne obciążenie VAT jako mechanizm przeciwdziałający oszustwom podatkowym*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 864, Szczecin.
- Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, Dz.U. 2004, nr 54, poz. 535.

REVERSE CHARGE VAT MECHANISM IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY

Summary: In the article a reverse charge VAT mechanism was presented for entities acting in the construction industry. The criteria that are used for this type of taxation and requirements concerning entities which were covered by this tax construction were pointed out. In the article an aim of implementing the reverse charge mechanism was shown for this business. A attention was paid to the effects of implementing principles of taxing for the functioning of building enterprises and consequences of decisions made by them. A possible approach of tax organs for described tax solutions was indicated.

Keywords: tax law, reverse charge, value added tax, construction industry.

KAROLINA MOSIOŁEK

e-mail: karolina.mosiolek@onet.eu

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

AGRESYWNA RACHUNKOWOŚĆ A NARUSZANIE ZASAD RACHUNKOWOŚCI W ASPEKCIE ODPOWIEDZIALNOŚCI PRAWNEJ

Streszczenie: Agresywna rachunkowość polega na świadomej oraz celowej interpretacji regulacji, przepisów w sposób korzystny dla przedsiębiorstwa. Jest ona często utożsamiana z oszustwami księgowymi, jednak to stwierdzenie jest nieprawidłowe. Granica między tymi dwoma pojęciami jest cienka, gdyż agresywna rachunkowość bez wątpienia prowadzi do zniekształcenia obrazu jednostki, jednak bazuje ona na dopuszczalnych przez prawo metodach prezentacji sytuacji majątkowo-finansowej przedsiębiorstwa. Ustawodawca pozostawia sporą swobodę oraz dowolność co do interpretacji przepisów, która nie powinna być nadużywana. W Polsce odpowiedzialność karna za nadużycia księgowe wynika z trzech aktów prawnych: ustawy o rachunkowości, kodeksu karnego oraz kodeksu karnego skarbowego. Celem artykułu jest wyjaśnienie istoty agresywnej rachunkowości, zaprezentowanie przykładów naruszania nadrzędnych zasad rachunkowości oraz przedstawienie konsekwencji prawnych, jakie mogą wynikać z ich nadinterpretowania.

Słowa kluczowe: agresywna rachunkowość, oszustwa księgowe, naruszanie zasad rachunkowości, odpowiedzialność prawna.

1. Wstęp

Na przełomie XX i XXI wieku zaczęły funkcjonować pojęcia: kreatywna, agresywna oraz oszukańcza rachunkowość. Wynika to ze skandali i spektakularnych bankructw amerykańskich korporacji, takich jak Enron, WorldCom, Xerox, Adelphia, które w swoich sprawozdaniach finansowych prezentowały nierzetelne i nieprawdziwe informacje. Zwróciło to uwagę na zagrożenia i konsekwencje dla otoczenia, jakie wiążą się z fikcyjną sprawozdawczością finansową.

Często te pojęcia są stosowane zamiennie, jednak jest to błędem, ponieważ każdy z tych zabiegów w inny sposób wykorzystuje rachunkowość i jej zasady. To właśnie nadrzędne zasady rachunkowości, mając dość ogólny charakter, pozostawiają sporo swobody co do interpretacji przepisów i mogą prowadzić do nadużywania dowolności pozostawionej przez ustawodawcę.

Celem artykułu jest wyjaśnienie istoty agresywnej rachunkowości, zaprezentowanie przykładów naruszania nadrzędnych zasad rachunkowości oraz przedstawienie konsekwencji prawnych, jakie mogą wynikać z ich nadinterpretowania.

2. Istota agresywnej rachunkowości

Agresywna rachunkowość jest odbierana przede wszystkim jako zjawisko negatywne, polegające na celowej, świadomej oraz zamierzonej nadinterpretacji regulacji, której efektem są sfałszowane sprawozdania finansowe wprowadzające w błąd odbiorców tych raportów [Schneider 2007, s. 231]. Do odbiorców sprawozdania finansowego należą między innymi: kontrahenci, potencjalni inwestorzy, banki oraz pożyczkodawcy, pracownicy lub instytucje podatkowe. W efekcie dokonanych manipulacji zostaje wykreowany fikcyjny obraz jednostki oraz sztucznie zawyżony zysk. Agresywna rachunkowość jest stosowana nierzadko przez menedżerów, którzy chcą osiągnąć prywatne korzyści, ponieważ bardzo często ich wynagrodzenie jest uzależnione od wypracowanego zysku. Manipulują także wskaźnikami finansowymi bądź ukrywają ryzyko finansowe w sytuacji, gdy chcą na przykład uzyskać kredyt. Techniki, które wykorzystuje się w agresywnej rachunkowości, są często zgodne z prawem, lecz istotnie naruszają nadrzędne zasady rachunkowości.

W dłuższym okresie agresywna rachunkowość nie jest trafnym rozwiązaniem i gdy przedsiębiorstwo jest w trudnej sytuacji finansowej, prędzej czy później będzie musiało się do tego przyznać. Techniki agresywnej rachunkowości jedynie ukryją trudności i umożliwią na przykład przekazywanie dobrych wiadomości do opinii publicznej i innych zainteresowanych sprawozdaniem finansowym jednostki. W efekcie odbiorcy sprawozdania finansowego są narażeni na podjęcie błędnych decyzji, jak na przykład udzielenie kredytu w niewypłacalnej firmie bądź zainwestowanie w przedsiębiorstwo, które jest o krok od bankructwa [Schneider 2007, s. 238].

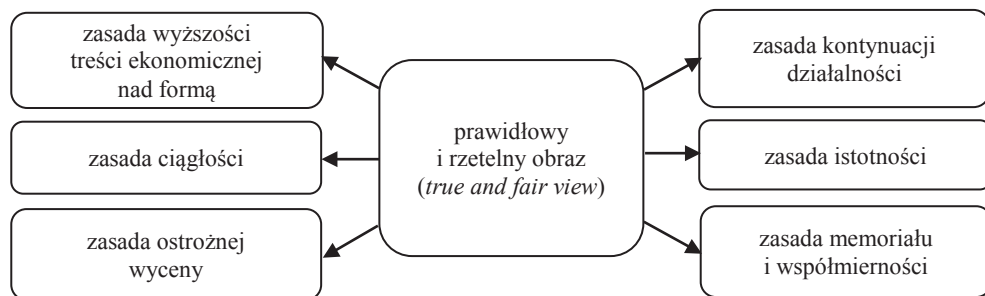
Mimo to nie można agresywnej rachunkowości całkowicie utożsamiać z oszustwem księgowym, zdefiniowanym w MSFR jako „zamierzone działanie podjęte przez jednego lub kilku członków kierownictwa, osoby sprawujące nadzór nad jednostką, pracowników lub stronę trzecią, przy wykorzystaniu kłamstwa, w celu uzyskania nieuzasadnionej lub niezgodnej z prawem korzyści”. Granica między tymi dwoma pojęciami jest dość cienka, gdyż agresywna rachunkowość bez wątpienia prowadzi do zniekształcenia obrazu jednostki, jednak bazuje ona na dopuszczalnych przez przepisy prawa metodach prezentacji korzystnej sytuacji majątkowo-finansowej przedsiębiorstwa. W przypadku oszustw księgowych dochodzi do ewidentnego łamania przepisów prawa i są one skutkiem stosowania kreatywnej oraz agresywnej rachunkowości. Wszelkie podrabianie, fałszowanie, przerabianie, ukrywanie bądź niszczenie, jak również nieprawidłowe prowadzenie ksiąg rachunkowych podlega odpowiedzialności karnej.

3. Zasady rachunkowości jako gwarancja rzetelności i wiarygodności informacji

Większość praktyk z zakresu agresywnej rachunkowości wiąże się z błędną, lecz celową i zamierzoną interpretacją przepisów prawa, w których pewne zdarzenia gospodarcze nie zostały wprost nazwane bądź wymienione. Ustawa o rachunkowości podaje nadrzędne zasady rachunkowości, według których jednostki mają prowadzić księgi rachunkowe. Są one gwarancją tego, że informacje dostarczane przez system rachunkowości będą rzetelne oraz przydatne dla różnych grup odbiorców.

Założenia koncepcyjne rachunkowości pozostawiają sporą swobodę oraz mają dość ogólny charakter, jednak nie oznacza to, że można nadużywać pozostawionej przez ustawodawcę dowolności. Przestrzeganie zasad skutkuje sporządzeniem polityki rachunkowości w przedsiębiorstwie oraz konsekwentnym jej realizowaniem. Jednostka ma swobodę co do wyboru na przykład metod wyceny czy amortyzacji, jednak musi się to mieścić w granicach prawa, jak również być zgodne z profilem działalności oraz przyjęciem metod typowych dla danej branży. Częste zmiany polityki rachunkowości mogą być wyraźnym sygnałem tego, że kierownictwo próbuje ratować pogarszającą się sytuację przedsiębiorstwa, stosując agresywną rachunkowość oraz ją ukrywać przy użyciu nietypowych i nie zawsze legalnych posunięć.

Na rysunku 1 zostały zaprezentowane nadrzędne zasady rachunkowości wynikające z ustawy o rachunkowości.



Rys. 1. Zasady rachunkowości

Źródło: opracowanie własne.

Niektóre nadrzędne założenia są na tyle elastyczne, jak na przykład wybór metody wyceny, że często sprzyjają dokonaniu oszustw księgowych i fałszowaniu poszczególnych elementów sprawozdania finansowego. To właśnie problemy z pomiarem są jedną z podstaw kreatywnej i agresywnej rachunkowości. Nie da się tu jednoznacznie określić wartości, podczas gdy w innych dziedzinach miary są dokładne oraz obiektywne, na przykład w fizyce. Wycena pozycji bilansowych opiera się na wielu czynnikach oraz źródłach, z których należy wybrać tylko te istotne,

co nie jest prostym zadaniem. Sporządzający sprawozdanie finansowe dokonuje pomiaru zgodnie z własnym interesem, przy czym może się to wiązać z unikaniem pewnych regulacji, wykorzystywaniem luk w prawie, jak również może włączyć pewne pozycje, co powinno poskutkować zmianą wcześniejszych metod pomiaru [Kutera, Hołda, Surdykowska 2006, s. 29-30].

Warunkiem przedstawienia sytuacji majątkowo-finansowej przedsiębiorstwa prawidłowo i rzetelnie jest właśnie stosowanie i sumienne przestrzeganie zaprezentowanych zasad [Gut 2006, s. 54]. Pomimo to nie da się uniknąć sytuacji, w której producent sprawozdania finansowego będzie zmuszony do samodzielnej interpretacji przepisów, ponieważ nie da się przewidzieć wszystkich zjawisk bądź sytuacji, które mogą pojawić się w codziennej działalności przedsiębiorstwa i ich ogólność niezaprzeczalnie sprzyja zjawisku kreatywnej rachunkowości [Wąsowski 2010, s. 35-50].

3.1. Przykłady naruszania zasad rachunkowości

Zgodnie z ustawą o rachunkowości wszelkie zdarzenia gospodarcze należy prezentować zgodnie z ich treścią ekonomiczną, nawet jeśli różni się ona od stanu prawnego. Jednak w przypadku, gdy taka sytuacja zaistnieje, częstym uzasadnieniem stosujących agresywną rachunkowość jest fakt, że nie zostały naruszone żadne przepisy prawne. Przykładem przewagi treści ekonomicznej nad formą prawną może być leasing finansowy. Przedmiot leasingu jest wykazywany w aktywach leasingobiorcy, jednak prawo własności ma leasingodawca, który w swojej ewidencji wykaże jedynie należności z tytułu zawartej umowy. Innym przykładem może być sprzedaż z opcją odkupu (*buy back*), która zgodnie z zasadą przewagi treści ekonomicznej nie powinna być zaliczana do przychodów, a jako pożyczka z zastawem [Gut 2006, s. 55].

Zasada ciągłości zapewnia porównywalność sprawozdań finansowych w kolejnych latach. Polega na przykład na stosowaniu takich samych metod wyceny aktywów lub dokonywania odpisów amortyzacyjnych w identyczny sposób jak w poprzednich latach działalności. Zasady te nie powinny być zmieniane w ciągu roku obrotowego, jednak nie oznacza to, że nie można ich modyfikować w ogóle. Czasami wymagają tego zmiany na rynku, stąd należy dokonać ich na początku roku obrotowego i wyraźnie zasygnalizować, gdyż zaniedbanie tego może skutkować na przykład błędnymi wnioskami podczas analizy wskaźnikowej.

Zasada memoriału to dość często łamana zasada rachunkowości ze względu na pewien stopień jej skomplikowania. Ustawodawca zawarł w przepisach zapis, że „W księgach rachunkowych jednostki należy ująć wszystkie osiągnięte, przypadające na jej rzecz przychody i obciążające ją koszty związane z tymi przychodami dotyczące danego roku obrotowego, niezależnie od terminu ich zapłaty”, dlatego też nie należy uznawać za przychód lub koszt momentu zapłaty faktury bądź otrzymania należności. W takiej sytuacji trudno byłoby ustalić rzeczywisty wynik ze sprzedaży.

Przychód powstaje np. w momencie wysłania wyrobów gotowych do kontrahenta, a koszt w chwili jego poniesienia, np. gdy firma otrzymuje fakturę za wykonane usługi transportowe. Nie jest tutaj istotny moment wpływu środków pieniężnych. Mamy wtedy do czynienia z zasadą kasową, która jest przeciwieństwem zasady memoriałowej i nie można jej stosować, prowadząc księgi rachunkowe. Zasada współmierności kosztów i przychodów jest ściśle powiązana z zasadą memoriału i mówi o tym, że koszty uzyskania danego przychodu powinny być wykazane w tym samym okresie sprawozdawczym, przy czym jeśli będą one dotyczyły przyszłych okresów bądź są to koszty jeszcze nieponiesione, ale przypadające na ten okres sprawozdawczy, należy wykazać je w aktywach lub pasywach. Bardzo często stosujący agresywną rachunkowość celowo błędnie przyporządkowują koszty bądź przychody do niewłaściwych okresów, a w skrajnych przypadkach objętych już odpowiedzialnością karną ukrywają faktury aż do momentu zatwierdzenia sprawozdania finansowego, a nawet niszczą dokumenty. Jak wcześniej zostało wspomniane, agresywna rachunkowość w sporej części przypadków dotyczy zarządu, którego wynagrodzenie może być uzależnione od wypracowanego zysku. Zarząd może sztucznie zawyżać bądź zaniżać zysk netto właśnie przez przesuwanie kosztów i przychodów między okresami lub tworząc sztuczne koszty, jak na przykład nadmierne odpisy aktualizujące [Gut 2006, s. 56].

Sprawozdanie finansowe powinno być sporządzone zgodnie z zasadą kontynuacji działalności – gdy istnieje ryzyko likwidacji lub upadłości, należy zastosować inne metody wyceny, które pozwolą na ustalenie cen rynkowych, np. aktywów, jakie jednostka będzie w stanie uzyskać, sprzedając je. Jednostki często ukrywają fakt zagrożenia działalności, gdyż metody wyceny są dla nich mniej korzystne. Poza tym konieczne jest utworzenie pewnych rezerw, które pokryłyby np. odszkodowania lub odpłaty dla zwalnianych pracowników. Gdy jednostka w sprawozdaniu finansowym deklaruje, że jest w stanie kontynuować działalność w dającej się przewidzieć przyszłości, a na przykład można zaobserwować wzrost zapasów (problemy z ich zbyciem), wzrost należności lub nieregulowanie zobowiązań, powinno to budzić pewne wątpliwości co do faktycznej zdolności do dalszego działania.

Inną zasadą zachęcającą sporządzających sprawozdania finansowe do „upiększania” rzeczywistej sytuacji jednostki jest zasada ostrożnej wyceny. W wyniku jej stosowania może dojść do wielu błędnych, w przypadku agresywnej rachunkowości – celowych, nadinterpretacji przepisów. Pomiar w rachunkowości jest dość trudny, ale lepiej wartość zaniżyć, niż zawyżyć, jednak przedsiębiorstwa mają tendencję do tego drugiego zabiegu. Wynik finansowy nie powinien być podwyższany, a przykładem naruszenia tej zasady są na przykład odsetki od dłużników. Jeśli ich odzyskanie jest zagrożone lub wątpliwe, ich uznanie w momencie, gdy jeszcze realnie nie wpłynęły, jest błędne. Z pewnością wpłynęłoby to na wzrost przychodów, czyli jednocześnie polepszenie wyniku finansowego.

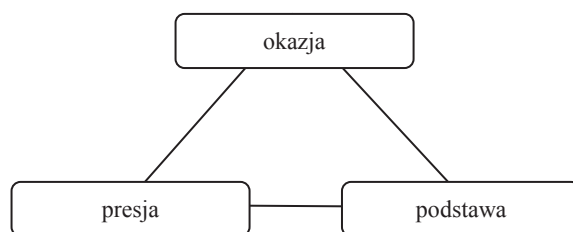
Prowadząc agresywną rachunkowość, można naruszyć również zasadę istotności. Zasada ta pozwala na stosowanie pewnych uproszczeń, jednakże nie mogą one

znacznie wpływać na prawidłowy i rzetelny obraz jednostki. Podobnie jak z wyceną, kwestią subiektywną jest to, co jest istotne ilościowo. Czasami wykazywane jest zbyt wiele informacji, które są zbędne i niepotrzebne, jednak nadmierne pomijanie takich pojedynczych zdarzeń może się skumulować i okazać istotne. Pojawia się okazja do własnych interpretacji oraz twórczych i niekonwencjonalnych rozwiązań. Działania, które naruszają tę zasadę, to na przykład: brak tworzenia rezerw na przyszłe koszty, pomimo ich znacznego wpływu na wynik finansowy lub zawyżanie bądź zaniżanie progów tworzenia odpisów aktualizacyjnych i rezerw na przyszłe zobowiązania [Gut 2006, s. 58]. Pewien koszt może nie być istotny z punktu widzenia wielkości, ale jeśli jego ujęcie zmienia zysk w stratę, jego ukrycie to ewidentne naruszenie zasady istotności.

4. Odpowiedzialność prawna

Skandale dotyczące fałszowania sprawozdań finansowych w amerykańskich korporacjach są dowodem na to, że nie zawsze osoby za nie odpowiedzialne rzetelnie i sumiennie dopełniają swoich obowiązków. W sytuacji rażących nadużyć odpowiedzialność dyscyplinarna, cywilna bądź karna są nieuniknione.

Dowolność oraz swoboda pozostawiona przez ustawodawcę wpływają na elastyczność polityki rachunkowości przyjętej w przedsiębiorstwie. Należy wykorzystywać ją w sposób pozytywny, szukając twórczych i niekonwencjonalnych rozwiązań zgodnych z literą prawa, jednak często brak etyki zawodowej i moralności sporządzających sprawozdania finansowe przeważa i agresywna rachunkowość zamienia się w ewidentne fałszowanie i przestępstwo. D.R. Cressey opracował teorię trójkąta oszustwa, w której zdefiniował trzy czynniki sprzyjające popełnianiu oszustw księgowych. Trójkąt oszustwa został przedstawiony na rys. 2.



Rys. 2. Trójkąt oszustwa

Źródło: opracowanie własne.

Według tej teorii musi zaistnieć okazja do popełnienia nadużycia, na przykład skomplikowana struktura organizacyjna, wady systemu kontroli wewnętrznej bądź zdarzenia wyjątkowe, nietypowe i pojedyncze transakcje. Kolejnym czynnikiem jest

presja bądź zachęta, która może odnosić się do zarządu i wynagrodzenia uzależnionego od wypracowanego zysku netto. Osoby popełniające oszustwo szukają usprawiedliwienia – mają one tym większą skłonność do popełnienia nadużyć, im łatwiej jest im znaleźć wytłumaczenie dla swoich działań, na przykład tłumacząc się troską o wizerunek firmy bądź bazując na wcześniejszych przypadkach naruszenia prawa.

W Polsce odpowiedzialność karna za nadużycia księgowe wynika z trzech aktów prawnych. Są to:

- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U., nr 121, poz. 591 ze zm.),
- Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. *Kodeks karny* (Dz. U., nr 88, poz. 553 ze zm.) (dalej k.k.),
- Ustawa z dnia 10 września 1999 r. *Kodeks karny skarbowy* (Dz. U. 1999, nr 83, poz. 930 ze zm.) (dalej k.k.s.).

Każda ustawa, która dotyczy prowadzenia działalności gospodarczej, uwzględnia przepisy dotyczące odpowiedzialności karnej za ich naruszenie [Kutera 2016, s. 27]. W Polsce podstawowym aktem prawnym, który przewiduje środki ograniczające skalę fałszowania sprawozdań finansowych, jest ustawa o rachunkowości. W rozdziale 9 „Odpowiedzialność karna” zostało przewidziane, że „Kto wbrew przepisom ustawy dopuszcza do: 1) nieprowadzenia ksiąg rachunkowych, prowadzenia ich wbrew przepisom ustawy lub podawania w tych księgach nierzetelnych danych, 2) niesporządzenia sprawozdania finansowego (...) podlega grzywnie lub karze pozbawienia wolności do lat 2, albo obu tym karom łącznie” [Ustawa z 29 września 1994 r.]. Odpowiedzialność za wykonywanie czynności zawartych w tej ustawie ponosi kierownik jednostki, zazwyczaj zarząd, nawet wtedy, gdy została ona powierzona innej osobie.

Oprócz tego spore znaczenie mają przepisy zawarte w Kodeksie karnym, które zostały zawarte w rozdziale XXXVII „Przestępstwa przeciwko obrotowi gospodarczemu”. Główną przesłanką do odpowiedzialności w przypadku przepisów Kodeksu karnego jest wyrządzenie szkody, która może mieć różną postać. Bez szkody nie ma przestępstwa, dlatego istotne jest ustalenie szkody w dwóch postaciach. Pierwszą z nich jest strata polegająca na zmniejszeniu aktywów osoby poszkodowanej, druga zaś to zwiększenie zobowiązań, którą należy interpretować jako obciążenie majątku długiem i utratę korzyści, których pokrzywdzony mógł oczekiwać, gdyby nie został narażony na szkodę. Czasami jednak określenie szkody wartościowo okazuje się problematyczne. Ujawnienie przypadków stosowania agresywnej rachunkowości może skutkować spadkiem zaufania oraz poważnym naruszeniem reputacji jednostki, czego efektem będzie na przykład spadek cen akcji. Spadek cen akcji to przede wszystkim utracona korzyść dla właścicieli. Niekiedy może on być wynikiem kryzysu gospodarczego lub recesji w branży, dlatego trudno jednoznacznie określić wartość szkody spowodowanej stosowaniem technik agresywnej rachunkowości [Wąsowski 2010, s. 208].

W Kodeksie karnym zostały wyróżnione takie przestępstwa, jak: defraudacja aktywów, pranie brudnych pieniędzy, korupcja i fałszowanie sprawozdawczości finansowej [Kutera 2016, s. 27]. Między innymi to właśnie ta ostatnia kategoria przewiduje odpowiedzialność karną wobec osób stosujących agresywną rachunkowość – w artykuale 297 Kodeksu karnego, gdzie została określona kara za wyłudzenie kredytów w wysokości od 3 miesięcy do 5 lat. „Upiększone” sprawozdania finansowe mogą pomóc na przykład przy ocenie zdolności kredytowej oraz narazić kredytodawcę na szkody, gdy okaże się, że w rzeczywistości przedsiębiorstwo jest niewypłacalne.

Manipulacja danymi, która ma miejsce w przypadku agresywnej rachunkowości może być utożsamiana z nadużyciem uprawnień oraz zaniedbaniem obowiązków. Wiąże się to z wykroczeniem poza granicę posiadanych uprawnień i niewykonaniem powierzonych czynności, dlatego w tej sytuacji może mieć zastosowanie artykuł 296 k.k., który brzmi następująco: „Kto, będąc obowiązany na podstawie przepisu ustawy, decyzji właściwego organu lub umowy do zajmowania się sprawami majątkowymi lub działalnością gospodarczą osoby fizycznej, prawnej albo jednostki organizacyjnej nie mającej osobowości prawnej, przez nadużycie udzielonych mu uprawnień lub niedopełnienie ciążącego na nim obowiązku, wyrządza jej znaczną szkodę majątkową, podlega karze pozbawienia wolności od 3 miesięcy do lat 5”.

Również artykuł 303 k.k. przewiduje odpowiedzialność karną za nieprowadzenie dokumentacji działalności gospodarczej bądź prowadzenie jej nierzetelnie, tak jak w przypadku agresywnej rachunkowości. Niestaranne prowadzenie ksiąg rachunkowych może w myśl tego przepisu zakończyć się karą pozbawienia wolności do 3 lat. W artykule 303 k.k. również jest mowa o szkodzie, na przykład na rzecz kontrahentów podmiotu gospodarczego. Zniekształcona sytuacja finansowo-majątkowa jednostki może na przykład prowadzić do zawarcia umowy, przynoszącej z tego tytułu większe szkody niż korzyści. Ściganie takiego przestępstwa następuje na wniosek pokrzywdzonego, o ile nie jest nim Skarb Państwa, i musi zostać udowodnione umyślne działanie sprawcy. Osoba odpowiedzialna za prowadzenie ksiąg rachunkowych, wiedząc, że jej obowiązkiem jest rzetelne i prawidłowe ich prowadzenie, prezentuje niezgodny z rzeczywistością obraz przedsiębiorstwa, a zatem działa celowo.

Trzecim aktem prawnym w Polsce, który może być źródłem odpowiedzialności prawnej za stosowanie technik agresywnej rachunkowości, jest Kodeks karny skarbowy. Została w nim poruszona kwestia wadliwego oraz nierzetelnego prowadzenia ksiąg. Księga wadliwa to według k.k.s. „księga prowadzona niezgodnie z przepisem prawa” (art. 53 § 23 k.k.s.), a księga nierzetelna jest „prowadzona niezgodnie ze stanem rzeczywistym” (art. 53 § 22 k.k.s.). Zgodnie z artykułami 60 i 61 nieprowadzenie ksiąg wbrew obowiązkowi, nieprzechowywanie ich lub prowadzenie ich w sposób nierzetelny skutkuje karą grzywny określonej w liczbie stawek dziennych (do 240).

Mimo istniejących przepisów i regulacji trudno jest nadużycia skutecznie oraz całkowicie zredukować. Często okazują się trudne do wykrycia, ponieważ są sprytnie zakamuflowane przez sprawców, świadomych ewentualnych konsekwencji. Ich pomysłowość zdecydowanie prześciga obowiązujące regulacje, a ściganie ze względu na brak solidnych i odpowiednich dowodów może zakończyć się brakiem udowodnienia faktycznej winy [Wąsowski 2010, s. 212-215].

5. Zakończenie

Skandale księgowe, które zostały ujawnione w USA na początku XXI wieku, zwróciły uwagę na skuteczność kontroli nad sprawozdawczością finansową. Okazuje się, że nie zawsze informacje dostarczane przez system rachunkowości są rzetelne i zgodne z prawdą. Odbija się to negatywnie nie tylko w skali makroekonomicznej, lecz dotyka również pojedynczych przedsiębiorstw i zdecydowanie wpływa na spadek zaufania do spółek publicznych.

Kreatywność w rachunkowości to cecha niezbędna, dzięki której księgowy odnajdzie się w wielu nietypowych sytuacjach oraz poradzi sobie z nimi, trafnie interpretując przepisy. Ustawodawca pozostawia dość sporą swobodę, która nie powinna przeobrazić się w samowolę. Nadinterpretowanie przepisów, między innymi przez menedżerów, świadczące o agresywnej rachunkowości, często wynika z presji osiągnięcia zadowalających wyników i realizacji celów finansowych przedsiębiorstwa. Jednak gdy zostanie to wykryte, odpowiedzialność prawna za dokonane czyny jest raczej nieunikniona. Zależy ona głównie od skali nieprawidłowości oraz błędów przy prowadzeniu rachunkowości. Należy przede wszystkim dobrze wyznaczyć umowną granicę między twórczą i korzystną dla wszystkich odbiorców sprawozdania finansowego interpretacją regulacji a działaniami noszącymi znamiona agresywnej rachunkowości, które prowadzą do fałszerstw podlegających odpowiedzialności karnej.

Literatura

- Gut P., 2006, *Kreatywna księgowość a fałszowanie sprawozdań finansowych*, C.H. Beck, Warszawa.
- Kutera M., 2016, *Nadużycia finansowe. Wykrywanie i zapobieganie*, Difin, Warszawa.
- Kutera M., Hołda A., Surdykowska S.T., 2006, *Oszustwa księgowe*, Difin, Warszawa.
- Schneider K., 2007, *Błędy i oszustwa w dokumentach finansowo-księgowych*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Ustawa z 29 września 1994 r. o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych, Dz. U., nr 121, poz. 591 ze zm.
- Ustawa z 6 czerwca 1997 r. *Kodeks karny*, Dz. U., nr 88, poz. 553 ze zm.
- Ustawa z dnia 10 września 1999 r. *Kodeks karny skarbowy*, Dz. U. 1999, nr 83, poz. 930 ze zm.
- Wąsowski W., 2010, *Kreatywna rachunkowość. Fałszowanie sprawozdań finansowych*, Difin, Warszawa.

AGGRESSIVE ACCOUNTING VS. VIOLATION OF ACCOUNTING PRINCIPLES IN THE ASPECT OF LEGAL LIABILITY

Summary: Aggressive accounting is deliberate and intentional interpretation of law in order to present a favourable image of a company. It is often identified as accounting fraud, however this statement is inaccurate. There is a thin line between these two notions. Undoubtedly, aggressive accounting leads to the distortion of the company image, nevertheless it is based on legitimate ways of presenting its financial situation. The legislator leaves a lot of room for concern of legal liability for accounting irregularities: The Accounting Act, Polish Penal Code and Fiscal Penal Code. The main purpose of this article is to define the notion of aggressive accounting, present examples of violation of accounting principles and legal consequences of their overinterpretation.

Keywords: aggressive accounting, accounting fraud, violation of accounting principles, legal liability.

JAROSŁAW OŚKIEWICZ

e-mail: jaroslaw.oskiewicz@gmail.com

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

EKONOMICZNA WARTOŚĆ DODANA JAKO NIEKONWENCJONALNA METODA WYCENY DOCHODOWEJ PRZEDSIĘBIORSTWA

Streszczenie: W artykule przedstawiono metodę wyceny przedsiębiorstwa z zastosowaniem ekonomicznej wartości dodanej – podejście zaliczane do grupy metod dochodowych. We wstępie zawarto genezę terminu oraz przedstawiono wzór. W dalszej części skupiono się na metodologii oraz najważniejszych cechach metody. Ostatnia część artykułu odnosi się do kontrowersji wokół tematu oraz próby ocenienia ekonomicznej wartości dodanej jako metody wyceny przedsiębiorstwa. Wykorzystane metody badawcze to analiza literatury przedmiotu.

Słowa kluczowe: wycena przedsiębiorstwa, ekonomiczna wartość dodana.

1. Wstęp

Współczesna myśl ekonomiczna dostarcza wielu metod wyceny przedsiębiorstwa, z których najczęściej wykorzystywanymi są metody dochodowe. W artykule została przedstawiona metoda z zastosowaniem ekonomicznej wartości dodanej (*Economic Value Added*, EVA), należąca do tej grupy, która nie cieszy się taką popularnością jak chociażby metoda zdyskontowanych przepływów pieniężnych.

Pojęcie ekonomicznej wartości dodanej było intensywnie promowane na początku lat 90. XX wieku przez nowojorską firmę konsultingową Stern Stewart. Jej założyciele, Joel Stern oraz Bennett Stewart, stali się autorami omawianej idei, a zarazem jej głównymi propagatorami. Dzięki m.in. prostszej strukturze wyceny niż w przypadku konkurencyjnej metody zdyskontowanych przepływów pieniężnych EVA jako metoda wyceny szybko odniosła sukces w kręgach zarówno teoretyków wyceny, jak i praktyków. Znalazła uznanie między innymi w takich spółkach, jak Briggs & Stratton, Siemens, Coca-Cola, Telecom New Zealand lub SPX.

Ekonomiczna wartość dodana jest zdefiniowana jako różnica pomiędzy zyskiem operacyjnym po opodatkowaniu a całkowitym kosztem kapitału lub jako dochód rezydualny po pokryciu wszystkich kosztów. Wśród wielu wypowiedzi na temat EVA jedna z najbardziej obrazowych należy do Roberta Goizueta. Były dyrektor generalny firmy Coca-Cola ujął rozpatrywaną metodę w następujących słowach: „Stajesz się bogatszy tylko wtedy, gdy zainwestowany kapitał przynosi wyższą stopę zwrotu niż koszt tego kapitału”. Wszystkie definicje na temat ekonomicznej wartości dodanej mogą być sprowadzone do postaci następującego wzoru:

$$EVA = NOPAT - WACC \times IC,$$

gdzie: NOPAT (*Net Operating Profit After Tax*) – zysk operacyjny po opodatkowaniu,
WACC (*Weighted Average Cost of Capital*) – średni ważony koszt kapitału,
IC (*Invested Capital*) – kapitał zainwestowany.

Dopuszczalny jest również drugi wzór przedstawiający ekonomiczną wartość dodaną:

$$EVA = (ROIC - WACC) \times IC,$$

gdzie: ROIC (*Return On Invested Capital*) – rentowność zainwestowanego kapitału,
WACC (*Weighted Average Cost of Capital*) – średni ważony koszt kapitału,
IC (*Invested Capital*) – kapitał zainwestowany.

W celu prawidłowego oszacowania ekonomicznej wartości dodanej kluczowe jest skorygowanie poszczególnych składników wpływających na końcowy rezultat. Szczególną uwagę należy zwrócić na zysk operacyjny po opodatkowaniu [Stern, Shiely 2001, s. 20].

2. Metodologia

Jedną z głównych zalet metody wyceny z zastosowaniem EVA jest połączenie interesów menedżerów zarządzających z interesami akcjonariuszy. W domyśle, po wprowadzeniu systemu ekonomicznej wartości dodanej do przedsiębiorstwa, tradycyjne wskaźniki, takie jak zysk na akcję lub zwrot z zainwestowanego kapitału, zostają wyparte na rzecz EVA. Dzięki temu zarządzający nie maksymalizują za wszelką cenę wartości tradycyjnych wskaźników, często wykorzystując narzędzia dostarczane przez kreatywną księgowość, a przy tym zniekształcając prawdziwy obraz przedsiębiorstwa. Wspólnym celem obu grup staje się jak najwyższa wartość ekonomicznej wartości dodanej, która ma jak najrzetelniej oddać faktyczną wartość spółki.

W celu obliczenia ekonomicznej wartości dodanej należy oszacować trzy kluczowe dla tej metody wyceny parametry. Pierwszym z nich jest średni ważony koszt kapitału, który powinien być oszacowany na podstawie wartości rynkowych kapitału własnego oraz długu firmy. A. Damodaran jako kluczowe wskazuje takie właśnie podejście [Damodaran 2012, s. 871]. Zastosowanie wartości księgowej kosztu kapitału zaniża tę wartość, a w konsekwencji prowadzi do zniżenia wskaźnika EVA. Dodatkowo uwypukla różnicę między spółkami korzystającymi z dźwigni finansowej. Im bardziej spółka będzie zlewarowana (*levered*), tym bardziej zastosowanie wartości księgowej do oszacowania kosztu kapitału zniży wynik w przypadku zastosowania wartości rynkowej.

Kolejną wartością składającą się na ostateczną wartość ekonomicznej wartości dodanej jest kapitał zainwestowany. Ze względu na mnogość występujących w literaturze definicji tego pojęcia przytoczona zostanie propozycja samych autorów kon-

cepcji EVA: „kapitał zainwestowany wyraża się całkowitą kwotą środków pieniężnych wprowadzonych do przedsiębiorstwa przez inwestorów w całym okresie jego funkcjonowania i finansujących jego aktywa netto, bez względu na to, skąd pochodzą (środki własne, środki obce), jak również na to, jaki jest cel ich zaangażowania oraz jak środki te zostały sklasyfikowane w systemie księgowym przedsiębiorstwa” [Stuart 1991, s. 86]. Na potrzeby wiarygodnej wyceny ekonomicznej wartości dodanej wartość zainwestowanego kapitału powinna zawierać kilka korekt do pochodzących z bilansu oraz rachunku zysków i strat danych. T. Dudycz [2005, s. 157] proponuje kilka najważniejszych korekt oraz następującą procedurę obliczania kapitału zainwestowanego:

Aktywa

- wartość firmy (składnik wartości niematerialnych i prawnych)
- + skapitalizowany leasing operacyjny
- zobowiązania nieodsetkowe
- rozliczenia międzyokresowe bierne
- rezerwy na zobowiązania
- środki trwałe w budowie łącznie z zaliczkami

= kapitał zainwestowany

Kapitał zainwestowany można również przedstawić jako sumę następujących składowych:

- kapitał własny,
- dług obciążony oprocentowaniem (krótkoterminowy i długoterminowy),
- bieżąca wartość leasingu operacyjnego.

Bieżąca wartość leasingu operacyjnego jest wliczana w rachunek kapitału zainwestowanego wtedy, gdy dane przedsiębiorstwo odwołuje się do tego źródła finansowania i jest traktowana jako ekwiwalent długu [Cwynar 2000, s. 20].

Ostatnim, trzecim składnikiem wpływającym na wartość ekonomicznej wartości dodanej jest zysk operacyjny po opodatkowaniu. Autorzy koncepcji EVA wskazują sposób wyliczenia NOPAT jako kluczowy do prawidłowego oszacowania tego miernika. Głównym powodem takiego stanu rzeczy jest potrzeba skorygowania wartości zysku, podobnie jak kapitału zainwestowanego, o wiele „różnych księgowych zniekształceń” [Stern, Shiely 2001, s. 20], które w istotny sposób wpływają na ostateczną wartość. Autorzy EVA wskazują łącznie ponad 120 tego typu zniekształceń, zastrzegając jednak, że większość przedsiębiorstw, zależnie od specyfiki działalności oraz branży, wymaga jedynie kilkunastu korekt. Spośród najczęściej występujących korekt można wymienić koszty poniesione na następujące działania:

- badania i rozwój (B+R),
- marketing i promocja,
- szkolenie kadry.

Wymienione koszty nie są uwzględniane w kalkulacji ekonomicznej wartości dodanej z racji tego, iż wpływają na przyszłą wartość przedsiębiorstwa.

3. Zakończenie

Koncepcja ekonomicznej wartości dodanej wywołuje liczne dyskusje w środowisku finansowym. Od strony zarówno praktycznej, jak i teoretycznej sposób obliczania wskaźnika budzi wiele zażartych sporów. Jednym z głównych zarzutów kierowanych pod adresem autorów omawianej koncepcji jest stopień skorelowania EVA z bogactwem właścicieli. W licznych publikacjach, które powstały na ten temat, udowodniano, że faktyczny związek między obiema wartościami jest trudny do obiektywnego oszacowania. Co więcej, J.L. Dodd i S. Chen, powołując się na badania przeprowadzone przez G.C. Biddle, postawili tezę stwierdzającą, że wartość EVA w istocie nie jest skorelowana ze stopami zwrotu z akcji w wyższym stopniu aniżeli zysk księgowy lub saldo operacyjnych przepływów pieniężnych [Nita 2007, s. 113-116]. W podobnie negatywnym tonie na temat korelacji wypowiada się „Monitor Corporate Finance”, twierdząc, iż w rzeczywistości korelacja między całkowitym zwrotem dla akcjonariuszy a ekonomiczną wartością dodaną nie występuje [Copeland 2002]. Przeciwnicy omawianej metody jako wady wskazują również potrzebę dokonania wielu, czasem skomplikowanych korekt przy obliczaniu zysku operacyjnego lub zainwestowanego kapitału. Wskazuje się ponadto, że ekonomiczna wartość dodana nie sprawdza się w przypadkach przedsiębiorstw będących w fazie restrukturyzacji.

Jedną z głównych zalet metody jest zgodność z kryterium wartości bieżącej netto. Jeżeli NPV jest większe od zera oraz wewnętrzna stopa zwrotu z projektu przewyższa wymaganą stopę kosztu kapitału, to powstaje dodatkowa wartość, stanowiąca o zysku inwestora. W takiej sytuacji powstaje zależność, która wskazuje, że NPV jest równa sumie zaktualizowanych wartości EVA. Kolejnym przytaczanym argumentem przemawiającym za stosowaniem metody ekonomicznej wartości dodanej jest możliwość wykorzystania jej w systemach wczesnego ostrzegania. Autorzy EVA, na podstawie przeprowadzonych badań spółki IBM w latach 1984-1996, wskazują predyktywny charakter opracowanej przez siebie metody, pozwalający przewidzieć przyszłe zmiany zysku netto w przedsiębiorstwie.

Formułując końcową ocenę metody ekonomicznej wartości dodanej, warto zwrócić uwagę na powstające liczne modyfikacje próbujące dostosować go do rodzajów działalności oraz zmieniających się warunków rynkowych. Może to sugerować istniejącą potrzebę stosowania niekonwencjonalnych metod wyceny jako alternatywy do standardowych metod. W obecnej jednak formie wzbudza bardzo wiele kontrowersji oraz polemikę na temat jej skuteczności i słuszności. W tej sytuacji najroztropniejsze wydaje się rozwiązanie proponowane przez sceptyków modelu, aby ekonomiczna wartość dodana nie stanowiła jedyne kryterium wyceny przedsiębiorstwa.

Literatura

- Al Ehrbar, 2000, *EVA: Strategia tworzenia wartości przedsiębiorstwa* (tł. z ang.), Wydawnictwo WIG-Press, Warszawa.
- Damodaran A., 2012, *Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset*, Wydawnictwo John Wiley&Sons, Inc.
- Fierla A., 2008, *Wycena przedsiębiorstwa metodami dochodowymi*, Wydawnictwo SGH, Warszawa.
- Nita B., 2007, *Metody wyceny i kształtowania wartości przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo PWE, Warszawa.
- Stern J.M., Shiely S.J., with Irwin Ross, 2001, *The EVA challenge: implementing value-added change in an organization*, Wydawnictwo John Wiley&Sons, Inc., Nowy Jork.

ECONOMIC VALUE ADDED AS AN UNCONVENTIONAL METHOD OF ENTERPRISE VALUATION

Summary: The article describes the way of valuation by using Economic Value Added, which is assigned to a group of revenue models. The introduction contains the origin of the term and the formula. In the next part of the article the main attention is focused on the methodology and the most important characteristics of the model. The last chapter is dedicated to controversy with the model and an attempt to make an assessment of Economic Value Added as the model of valuation. Literature studies are the main research method applied in the article.

Keywords: enterprise valuation, Economic Value Added.

ADAM PRUS

e-mail: adas.prus@gmail.com

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

ANALIZA DYNAMIKI I STRUKTURY KOSZTÓW NA PRZYKŁADZIE QUERCUS TFI SA

Streszczenie: Obiektem badań autora w niniejszym artykule są koszty, a szczególnie ich istota, podział, struktura i dynamika. Autor we wstępie przywołuje pojęcie zysku jako jednego z najważniejszych celów funkcjonowania każdego przedsiębiorstwa w dobie gospodarki wolnorynkowej. Częściami składowymi zysku są koszty i przychody. W artykule szczególną uwagę zwrócono przede wszystkim na koszty, które dla firm są elementem obniżającym wynik finansowy, lecz są także źródłem przychodów. Niezwykle istotna w tym kontekście jest polityka zarządzania wydatkami przedsiębiorstwa, prowadząca do wysokich przychodów, a w konsekwencji pozwalająca firmom osiągać ponadprzeciętne zyski. Celem autora było znalezienie optymalnego poziomu kosztów ponoszonego przez firmy. By lepiej zobrazować obiekt badań, autor zbadał sytuację kosztów QUERCUS TFI SA w latach 2013-2015.

Słowa kluczowe: rachunkowość, rachunkowość zarządcza, rachunek kosztów, koszty, przychody, zyski.

1. Wstęp

Jednym z głównych celów każdego przedsiębiorstwa jest osiągnięcie zysku, czyli dodatniego wyniku finansowego netto. W literaturze ekonomicznej bardzo często można się spotkać z jasnym i konkretnym przekazem, że jest to najważniejszy cel funkcjonowania przedsiębiorstw w dobie gospodarki rynkowej. To twierdzenie jest wielokrotnie podważane przez innych ekonomistów, którzy twierdzą, że to nie zysk, tylko przetrwanie przedsiębiorstwa jest jego głównym celem. Argumentują to m.in. takimi тезami, że przedsiębiorstwa niekoniecznie muszą być zainteresowane maksymalizacją zysku, gdyż w takim przypadku będą musiały zapłacić wyższe podatki z tego tytułu. W związku z tym bardzo często można spotkać się z sytuacjami, w których przedsiębiorstwa działają odwrotnie, czyli starają się wykazać możliwie najniższy wynik finansowy, a w konsekwencji zapłacić niższy podatek. Kwestia maksymalizacji zysków przez przedsiębiorstwa jest więc niezwykle skomplikowana. Jednakże z całą pewnością można stwierdzić, że samo pojęcie zysku jest dla każdego przedsiębiorstwa niezwykle istotne.

2. Przychody i koszty jako składowe zysku

Zysk jest swego rodzaju działaniem matematycznym, na które wpływ mają dwa czynniki: poziom przychodów i poziom kosztów. Różnica tych dwóch elementów jest ostatecznym wynikiem finansowym danego przedsiębiorstwa. Wydawać by się

mogło, że to, co powinno interesować przedsiębiorstwa, to możliwie najwyższe przychody i możliwie najniższe koszty. Jak jednak pokazuje rzeczywistość gospodarcza, a właściwie świat biznesu, nie jest to takie oczywiste. Po pierwsze, przedsiębiorstwa wcale nie muszą być zainteresowane wykazaniem maksymalnego zysku, gdyż będą obciążone wyższymi podatkami. Nietrudno zauważyć, że rozwiązania w takim przypadku są dwa. Firma powinna albo zmniejszyć poziom przychodów, albo zwiększyć poziom wydatków. Najczęściej występuje drugie rozwiązanie, czyli wzrost ogólnego poziomu kosztów. Wyjaśnienie takiego stanu rzeczy jest stosunkowo proste. Zmniejszanie przychodów nie jest racjonalnym ekonomicznie działaniem, gdyż będzie swego rodzaju przejawem nieefektywności w zarządzaniu dostępnymi dla przedsiębiorstwa czynnikami produkcji. Dlatego też, aby wykazać niższy wynik finansowy netto w sprawozdaniu finansowym, przedsiębiorstwa najczęściej dążą do zwiększenia poziomu kosztów. Nierzadko zdarza się, że takie podwyższanie wydatków jest na pograniczu prawa. Po drugie, minimalizacja kosztów i maksymalizacja przychodów jest tak naprawdę jednocześnie niewykonalna. Każdy przedsiębiorca nie chciałby ponosić praktycznie żadnych wydatków i osiągać bardzo wysokie wpływy, jednakże jest to w realnym biznesie niemożliwe. Aby osiągnąć przychody, musimy ponieść swego rodzaju koszty, które możemy inaczej określić mianem inwestycji. Najpierw należy poczynić pewne inwestycje (np. na zakup maszyn i surowców), dzięki którym osiągnie się przychody (np. sprzedaż gotowych produktów po cenie, na którą składa się koszt wytworzenia tego produktu powiększony o marżę). Zatem można stwierdzić, że ponoszenie kosztów przez przedsiębiorstwa jest tak naprawdę konieczne. Właściciel każdej firmy musi zdawać sobie sprawę z tego, że zwiększenie kosztów o każdą kolejną jednostkę powoduje, że przyrosty przychodów są coraz niższe. W ekonomii fachowo takie zjawisko jest określane prawem malejących przychodów. Po pewnym czasie przedsiębiorstwa dochodzą do momentu, w którym kolejna podwyżka kosztów będzie wyższa niż przyrost przychodu, a zatem wynik finansowy się zmniejszy. Firmy maksymalizujące zysk poszukują równowagi pomiędzy kosztami marginalnymi a przychodami marginalnymi.

2.1. Koszty kluczowym czynnikiem prowadzącym do maksymalizacji zysku

Rozkładając pojęcie zysku na czynniki pierwsze, można zauważyć, jak ważną rolę odgrywają koszty i przychody. W tym miejscu należy zadać sobie jedno pytanie: co jest ważniejsze – koszty czy przychody? Odpowiedź nie jest jednoznaczna, choć w pewnym stopniu możemy stwierdzić, że to koszty są tym ważniejszym elementem, gdyż firma najpierw ponosi koszty (inwestycje), dzięki którym potem może osiągać przychody. A zatem odpowiednio przemyślane wydatki w chwili obecnej będą źródłem przychodów w kolejnych okresach. I odwrotnie – błędne decyzje inwestycyjne nie przyniosą przychodów dla firmy, a co zatem idzie – będzie można określić je mianem kosztów utraconych.

Najczęściej stosowany jest podział kosztów na podstawie rachunku zysków i strat. Można w nim wyróżnić 5 strategicznych grup kosztów:

- a) koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów,
- b) koszty ogólnego zarządu,
- c) koszty sprzedaży,
- d) pozostałe koszty operacyjne,
- e) koszty finansowe.

3. Struktura i dynamika kosztów

Niezwykle ważną rolę w analizie przedsiębiorstwa odgrywa struktura i dynamika kosztów. W przypadku struktury kosztów nie ma złotej reguły stanowiącej o tym, jak powinien wyglądać podział kosztów w każdym przedsiębiorstwie. Po pierwsze, każda branża rządzi się swoimi prawami i w poszczególnych branżach może dominować jeden rodzaj kosztów, podczas gdy w innej ten rodzaj wydatków może być tak naprawdę znikomym. Po drugie nawet przedsiębiorstwa działające w tej samej branży prowadzą odmienną politykę zarządzania wydatkami, w związku z czym struktura kosztowa w poszczególnych firmach może się zasadniczo różnić. Istotnym czynnikiem w rozwoju każdego przedsiębiorstwa jest także dynamika kosztów. Rokroczny wzrost kosztów jest pozytywny dla przedsiębiorstw pod warunkiem, że temu wzrostowi towarzyszy jeszcze większy przyrost przychodów. Taką rosnącą dynamikę inwestycyjną można określić jako sytuację, w której dane przedsiębiorstwo dynamicznie się rozwija, umacnia swoją pozycję na danym rynku i jest w stanie generować coraz większe przepływy gotówki.

Wiedząc, jak istotną rolę odgrywają koszty dla każdego przedsiębiorstwa, autor przeanalizował ich strukturę i dynamikę na przykładzie spółki QUERCUS TFI SA, która od 2007 roku działa na polskim rynku funduszy inwestycyjnych. Wydawać by się mogło, że niespełna 10 lat działalności na rynkach kapitałowych to stosunkowo niewiele, jednakże QUERCUS TFI SA przez ten okres zdołała wyrobić sobie silną markę na rynku funduszy inwestycyjnych. Potwierdzeniem tych słów jest fakt, że na koniec 2016 roku miała pod swoim zarządzaniem aktywa o wartości przeszło 4 mld zł.

Jeśli chodzi o strukturę kosztów, to w latach 2013-2016 QUERCUS TFI SA najwyższe koszty ponosiła z tytułu sprzedaży produktów, które stanowiły prawie 90% wszystkich kosztów, jakie spółka notowała w każdym roku. Na pozostałe 10-12% składają się koszty ogólnego zarządu oraz koszty wytworzenia sprzedanych produktów. Te dwa rodzaje kosztów oscylowały w okolicach podobnych wartości, stanowiąc po ok. 5-7% całkowitych kosztów QUERCUS TFI SA. Jak określa spółka w raportach finansowych: „Koszty sprzedaży związane są z dystrybucją produktów Spółki i są to w szczególności koszty opłat dystrybutorów, podróży służbowych, reprezentacji i reklamy i wynagrodzeń pracowników działu sprzedaży. Koszty wytworzenia sprzedanych produktów przedstawiają głównie koszty depozytariusza

Tabela 1. Koszty według rodzajów i typów działalności poniesione przez QUERCUS TFI SA w latach 2013–2015

Lp.	Koszty ogółem	1.01.2015 r.-31.12.2015 r.			1.01.2014 r.-31.12.2014 r.			1.01.2013 r.-31.12.2013 r.	
		wartość (zł)	dynamika r/r	struktura kosztów	wartość (zł)	dynamika r/r	struktura kosztów	wartość (zł)	struktura kosztów
1	Koszty według rodzaju, razem	58 934 010,66	-11,38%	100,00%	66 498 581,96	-12,01%	100,00%	75 577 975,66	100,00%
2	Koszty sprzedaży	51 205 403,70	-13,33%	86,89%	59 079 072,78	-11,34%	88,84%	66 637 560,70	88,17%
3	Koszty ogólnego zarządu	4 367 005,72	1,94%	7,41%	4 283 947,29	-0,27%	6,44%	4 295 662,21	5,68%
4	Koszt wytworzenia sprzedanych produktów	3 361 601,24	7,21%	5,70%	3 135 561,89	-32,49%	4,72%	4 644 752,75	6,15%

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów rocznych QUERCUS TFI SA za lata 2013, 2014 i 2015 [www.quercustfi.pl].

Tabela 2. Koszty według rodzaju poniesione przez QUERCUS TFI SA w latach 2013–2015

Lp.	Koszty według rodzaju	1.01.2015 r.-31.12.2015 r.			1.01.2014 r.-31.12.2014 r.			1.01.2013 r.-31.12.2013 r.	
		wartość (zł)	dynamika r/r	struktura kosztów	wartość (zł)	dynamika r/r	struktura kosztów	wartość (zł)	struktura kosztów
1	Amortyzacja	333 324,34	5,34%	0,57%	316 423,01	-26,58%	0,48%	430 990,45	0,57%
2	Zużycie materiałów i energii	151 415,37	10,67%	0,26%	136 811,57	-30,31%	0,21%	196 305,36	0,26%
3	Usługi obce	1 189 980,58	-2,59%	2,02%	1 221 668,67	2,93%	1,84%	1 186 869,20	1,57%
4	Podatki i opłaty	20 408,35	404,66%	0,03%	4 044,00	-57,59%	0,01%	9 536,16	0,01%
5	Wynagrodzenia	7 309 649,30	22,95%	12,40%	5 945 289,48	-32,11%	8,94%	8 756 885,70	11,59%
6	Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	651 171,96	17,46%	1,10%	554 381,07	-32,27%	0,83%	818 529,30	1,08%
7	Pozostałe koszty rodzajowe (z tytułu)	49 278 060,76	-15,50%	83,62%	58 319 964,16	-9,13%	87,70%	64 178 859,49	84,92%
	– koszty marketingowe	355 992,84	-3,73%	0,60%	369 795,87	-7,28%	0,56%	398 819,89	0,53%
	– reprezentacja	4 267,06	0,65%	0,01%	4 239,71	16,94%	0,01%	3 625,40	0,00%
	– koszty podróży służbowych i delegacji	75 838,50	36,28%	0,13%	55 650,35	-11,16%	0,08%	62 641,12	0,08%
	– koszty ubezpieczeń	28 146,78	-2,96%	0,05%	29 006,79	6,43%	0,04%	27 253,49	0,04%
	– koszty funduszy	48 717 476,97	-15,57%	82,66%	57 702 563,01	-9,16%	86,77%	63 520 076,93	84,05%
	– inne pozostałe koszty	96 338,61	-39,30%	0,16%	158 708,43	-4,65%	0,24%	166 442,66	0,22%

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów rocznych QUERCUS TFI SA za lata 2013, 2014 i 2015 [www.quercustfi.pl].

oraz agenta transferowego (które są następnie refakturowane na fundusze) i wynagrodzeń pracowników działu inwestycji. Do kosztów zarządu zaliczane są pozostałe koszty¹. Taki podział nie powinien być dużym zaskoczeniem, jeśli weźmie się pod uwagę specyfikę branży, w jakiej działa QUERCUS TFI SA. Towarzystwa funduszy inwestycyjnych nie muszą ponosić relatywnie wysokich kosztów wytworzenia produktów, gdyż swoją działalność opierają przede wszystkim na kapitale ludzkim, który przez odpowiednie decyzje inwestycyjne „tworzy” produkty (poszczególne jednostki funduszy inwestycyjnych), które następnie nabywają inwestorzy. Potwierdzeniem tych słów są bardzo wysokie poziomy wskaźników rentowności, jakie osiągają spółki z tej branży. Przykładowo wskaźnik ROA (rentowność aktywów) QUERCUS TFI SA na koniec 2015 roku wyniósł 49%, a ROE (rentowność kapitału własnego) 63,7%.

Jeśli chodzi o zmianę kosztów QUERCUS TFI SA, to w latach 2013-2015 dynamika ta była ujemna. Koszty całkowite w 2014 roku spadły o 12,01% w porównaniu z rokiem poprzednim. Również w roku następnym – 2015 – odnotowano kolejny spadek ogólnego poziomu poniesionych przez spółkę kosztów, tym razem o 11,38% r/r. Ta ujemna dynamika kosztów miała swoje odzwierciedlenie także w spadku przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów kolejno w latach 2014 (–14,87% r/r) oraz 2015 (–8,03 r/r). Zagłębiając się bardziej w poszczególne pozycje kosztów, możemy zauważyć, że największy wpływ na spadek ogólnego poziomu kosztów w latach 2014 i 2015 miał spadek kosztów sprzedaży (–11,34% w 2014 roku w stosunku do roku poprzedniego oraz –13,33% w 2015 roku w porównaniu z rokiem 2014).

Jeśli weźmie się pod uwagę wcześniej wspomniany fakt, że to właśnie koszty sprzedaży dominują wśród ogólnych kosztów QUERCUS TFI SA, to efekt nie mógł być inny niż znaczny spadek całkowitych kosztów poniesionych przez spółkę w latach 2014 i 2015. Niższe koszty z tytułu sprzedaży miały istotny wpływ na całkowitą wartość aktywów pod zarządzaniem QUERCUS TFI SA. W 2013 roku aktywa pod zarządem spółki spadły o 32,78% r/r. W kolejnym roku nastąpił przyrost o 22,05% r/r, lecz było to i tak zdecydowanie mniej niż w 2013 r.

4. Zakończenie

Koszty i przychody to dwa niezwykle istotne parametry dla każdego przedsiębiorstwa, aczkolwiek jeszcze ważniejsza jest ich wzajemna relacja. Firmy na ogół dążą do osiągnięcia możliwie maksymalnego zysku netto, czyli możliwie największej różnicy pomiędzy przychodami i kosztami. Zdając sobie sprawę z dużego znaczenia przychodów i kosztów, ciężko jest jednoznacznie wskazać, który z tych elementów jest ważniejszy. Artykuł pokazuje, że to koszty są kluczowym czynnikiem powodzenia w biznesie. Odpowiednio przemyślane i zaplanowane wydatki w chwili obecnej

¹ www.quercustfi.pl/Relacje_Inwestorskie/Relacje_Raporty/R_Raporty_Okresowe.

pozwalają na osiąganie wysokich przychodów w kolejnych latach. Nieodzowną rolę odgrywa przede wszystkim odpowiednia polityka zarządzania kosztami przejawiająca się głównie w dynamice i strukturze wydatków. Przywołany przez autora przykład QUERCUS TFI SA pokazuje, że efektem odpowiednio zbilansowanych kosztów są relatywnie wysokie zyski osiągnięte przez spółkę i silna pozycja na rynku funduszy inwestycyjnych.

Literatura

- Dobija D., Kucharczyk M., 2009, *Rachunkowość zarządcza*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa.
- Nowak E., 2007, *Rachunek kosztów przedsiębiorstwa*, Ekspert, Wrocław.
- Pietrasiewicz W., Romańczuk M., 2006, *Koszty uzyskania przychodów*, C.H. Beck, Warszawa.
- Sierpińska M., Jachna T., 2007, *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

DYNAMICS AND STRUCTURE OF COSTS ANALYSIS BASED ON AN EXAMPLE OF QUERCUS TFI S.A.

Summary: The object of the author's research in this article are the costs, their essence, classification, structure and dynamics. In the introduction the author describes the concept of profit as one of the most important goals of any enterprise in the era of free market economy. Components of profit are revenues and costs. The author of the article pays special attention to costs. They reduce the profit, but they are also a source of revenue. It is very important to manage the costs of the company, leading to high revenues and consequently allowing companies to achieve above-average returns. The aim of the author's research was to find the optimal level of costs. To illustrate the object of research the author has examined the situation of the cost of QUERCUS TFI S.A. in 2013-2015.

Keywords: accounting, management accounting, cost accounting, costs, revenues, profits.

RYCZAŁT OD PRZYCHODÓW EWIDENCJONOWANYCH JAKO FORMA OPODATKOWANIA SPÓŁKI CYWILNEJ

Streszczenie: Rozpoczęcie działalności gospodarczej wiąże się z podejmowaniem ważnych decyzji, takich jak wybór formy organizacyjno-prawnej lub wybór formy opodatkowania. Decyzje te są istotne, ponieważ znacznie wpływają na zakres przyszłych obowiązków przedsiębiorcy, a także wysokość przyszłych obciążeń i zakres ewidencji księgowej. Celem artykułu jest rozpatrzenie sytuacji, w której wybrana forma organizacyjno-prawna będzie spółką cywilną, a formą opodatkowania ryczałt od przychodów ewidencjonowanych. Metody badawcze zastosowane w pracy to studia literaturowe, analiza oraz indukcja. Artykuł opisuje najważniejsze cechy spółki cywilnej i najistotniejsze założenia ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne. Dzięki analizie i ocenie w poniższym artykule zauważa się wady i zalety połączenia tych form, jednak w ostatecznym wniosku stwierdza się, iż warto wybrać ryczałt od przychodów ewidencjonowanych w przypadku prowadzenia spółki cywilnej.

Słowa kluczowe: ryczałt, forma opodatkowania, działalność gospodarcza, spółka cywilna.

1. Wstęp

Rozpoczęcie działalności gospodarczej jest związane z podejmowaniem ważnych decyzji. Pierwszą z nich jest ustalenie zakresu obowiązków, odpowiedzialności oraz organizacji zarządzania jednostką, co wiąże się z wyborem formy organizacyjno-prawnej. Formy te zostały uregulowane w kodeksie spółek handlowych (spółki osobowe i spółki kapitałowe) oraz w kodeksie cywilnym (spółka cywilna, indywidualny przedsiębiorca). Kolejny etap to wybór formy opodatkowania. Prowadzenie działalności gospodarczej łączy się z opodatkowaniem osiągniętych dochodów podatkiem dochodowym od osób fizycznych (dalej PIT). Wybór tej formy jest istotny, gdyż wpływa na wysokość przyszłych obciążeń, a także na rodzaj i zakres ewidencji księgowej. Przedsiębiorca ma prawo wybrać, czy chce opodatkowywać się według skali podatkowej, podatku liniowego lub formy zryczałtowanej jako ryczałt od przychodów ewidencjonowanych lub karty podatkowej.

Niniejszy artykuł ma na celu zbadanie i ocenienie rezultatów wyboru ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych jako formy opodatkowania spółki cywilnej. W pierwszej części zostaną opisane podstawowe informacje dotyczące ryczałtu – warunki uprawniające do opodatkowania w tej formie, stawki podatku lub ewidencja podatkowa. Dalsza część będzie przedstawiać charakterystykę spółki cywilnej, a po ukazaniu istoty tej spółki odzwierciedlona zostanie analiza i ocena funkcjonowania ze sobą wymienionych form.

2. Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych

Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych jest jedną z form ryczałtowego opodatkowania działalności gospodarczej osób fizycznych. Przepisy regulujące zasady stosowania tej formy znajdują swoje miejsce w Ustawie z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych osiągniętych przez osoby fizyczne (dalej Uzpdt).

Ustawa określa, kto może korzystać z formy rozliczania ryczałtem ze względu na kryterium podmiotowe oraz przedmiotowe [Pfaff (red.) 2014, s. 94]. Kryterium podmiotowe wyznacza, iż z formy ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych mogą korzystać osoby fizyczne prowadzące samodzielną działalność gospodarczą lub w formie spółki cywilnej osób fizycznych i spółki jawnej osób fizycznych. Ustawodawca określa, że prowadzona przez osoby fizyczne działalność to działalność pozarolnicza. Przychody osób nieprowadzących pozarolniczej działalności gospodarczej mogą zostać opodatkowane ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych na podstawie umów najmu, podnajmu, dzierżawy itp. [Pfaff (red.) 2014, s. 94].

Kryterium przedmiotowe ma związek z wysokością osiągniętych przychodów. Uzpdt ustanawia progi możliwych do osiągnięcia przychodów, a dokładnie stanowi, iż korzystać z rozliczeń w formie ryczałtu mogą podatnicy, jeśli:

- uzyskali przychody z samodzielnie prowadzonej działalności, a ich suma nie przekroczyła równowartości 250 000 euro lub
- uzyskali przychody z działalności w ramach prowadzonej spółki, a suma przychodów wszystkich wspólników tej spółki nie przekroczyła równowartości 250 000 euro [Uzpdt, art. 6, pkt 1f].

Wymienione limity nie mają znaczenia dla przedsiębiorców rozpoczynających swoją działalność w roku podatkowym i niekorzystających z karty podatkowej. Tacy przedsiębiorcy mogą wybrać ryczałt bez względu na wielkość swoich przychodów. Przepisy regulują również możliwość opodatkowania ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych, dla przedsiębiorców jednocześnie rozliczających się z samodzielnie wykonywanej działalności i dodatkowo z działalności spółki, jeśli zachowują wymagane ograniczenia wartości przychodów. Limity wyrażone w euro przelicza się według ogłoszonego przez NBP średniego kursu euro na 1. dzień października roku poprzedzającego rok podatkowy [Felis, Jamroz, Szlęzak-Matusiewicz 2010, s. 52-53].

Ustawodawca z możliwości opłacania podatku w formie ryczałtu wyłącza podatników, którzy:

- korzystają z rozliczeń w formie karty podatkowej,
- korzystają z różnego rodzaju zwolnień podatkowych,
- uzyskują w całości bądź częściowo przychody z tytułu prowadzenia aptek, lombardów, kantorów,

- prowadzą pozarolniczą działalność gospodarczą z tytułu wolnych zawodów innych niż w art. 4, ust. 1, pkt 11 Uzp¹,
- świadczą usługi wymienione w załączniku nr 2 do Uzp²,
- prowadzą działalność w zakresie handlu częściami i akcesoriami do pojazdów mechanicznych,
- wytwarzają wyroby wymagające opodatkowania podatkiem akcyzowym, z wyjątkiem wytwarzania energii elektrycznej z odnawialnych źródeł;
- podejmują wykonywanie działalności po zmianie działalności wykonywanej samodzielnie na działalność prowadzoną w formie spółki z małżonkiem, w formie spółki z małżonkiem na działalność prowadzoną samodzielnie przez jednego lub każdego z małżonków oraz samodzielnej działalności małżonka na działalność prowadzoną przez drugiego małżonka, jeśli przed zmianą korzystali z opodatkowania na zasadach ogólnych [Pfaff (red.) 2014, s. 98];

W celu korzystania z rozliczeń w formie zryczałtowanego podatku dochodowego konieczne jest złożenie oświadczenia pisemnego do urzędu skarbowego informującego o wyborze formy. Pismo musi zostać złożone najpóźniej do dnia 20. stycznia roku podatkowego bądź – w przypadku rozpoczęcia działalności gospodarczej w ciągu trwającego roku podatkowego – do dnia poprzedzającego rozpoczęcie działalności.

Ustawa przewiduje różne stawki ryczałtu w zależności od źródła przychodów. Tabela 1 prezentuje, jak poszczególne stawki są przydzielone do określonych działalności.

W związku z rozbieżnością stawek ryczałtu w zależności od danej działalności ważne jest prowadzenie ewidencji przychodów, która pozwoli na określenie właściwej stawki podatku. W przypadku, gdy nie jest prowadzona należyta ewidencja pozwalająca na zidentyfikowanie przychodu z każdej działalności, stawka obarczająca podatnika będzie wynosić 8,5%. Również gdy są osiągane przychody opodatkowane stawkami 20% lub 17%, ryczałt wyniesie 20 lub 17% [Felis, Jamróży, Szlęzak-Matusiewicz 2010, s. 58].

¹ Wolny zawód oznacza działalność pozarolniczą osobiście wykonywaną przez lekarzy, lekarzy stomatologów, lekarzy weterynarii, techników dentystycznych, felczerów, pielęgniarki, położne, architektów, tłumaczy, nauczycieli w zakresie świadczenia usług edukacyjnych polegających na udzielaniu lekcji na godziny, jeśli działalność ta nie jest wykonywana na rzecz osób prawnych oraz jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej albo na rzecz osób fizycznych dla potrzeb prowadzonej przez nie pozarolniczej działalności gospodarczej, z tym że za osobiste wykonywanie wolnego zawodu uważa się wykonywanie działalności bez zatrudniania na podstawie umów o pracę, umów zlecenia, umów o dzieło oraz innych umów o podobnym charakterze osób, które wykonują czynności związane z istotą danego zawodu (art. 4, ust. 1, pkt 11, Uzp^d).

² Między innymi są to usługi pośrednictwa w sprzedaży paliw, rud, metali, chemikaliów przemysłowych, maszyn, statków, samolotów, usługi pośrednictwa finansowego, usługi reklamowe, usługi architektoniczne i inżynierskie, usługi detektywistyczne i ochroniarskie, usługi związane z rekreacją, kulturą, sportem itp.

Tabela 1. Podział stawek ryczału ze względu na rodzaj działalności gospodarczej

Stawka	Rodzaj prowadzonej działalności gospodarczej
20%	przychody w zakresie wykonywania wolnych zawodów
17%	przychody ze świadczenia niektórych usług niematerialnych, m.in. pośrednictwa w sprzedaży hurtowej, usług związanych z doradztwem w zakresie sprzętu komputerowego, usług związanych z zakwaterowaniem, wynajmu samochodów osobowych, usług fotograficznych
8,5%	przychody z działalności usługowej, m.in. gastronomicznej, w zakresie sprzedaży napojów o zawartości alkoholu powyżej 1,5%, świadczenia usług wychowania przedszkolnego, świadczenia usług związanych z działalnością ogrodów botanicznych i zoologicznych
5,5%	m.in. przychody z działalności wytwórczej i budowlanej, przychody z uzyskanej prowizji z działalności handlowej w zakresie sprzedaży jednorazowych biletów komunikacji miejskiej
3%	m.in. przychody z działalności gastronomicznej (z wyjątkiem sprzedaży napojów z zawartością alkoholu powyżej 1,5%), świadczenia usług w zakresie handlu oraz usług związanych z produkcją zwierzęcą
2%	przychody ze sprzedaży przetworzonych w sposób inny niż przemysłowy produktów roślinnych i zwierzęcych – zgodnie z art. 20 ust. 1c Updof

Źródło: opracowanie własne na podstawie przepisów Uzpdl.

Rozliczanie w formie ryczału od przychodów ewidencjonowanych polega na tym, iż od uzyskanych przychodów nie można odliczyć kosztów uzyskania przychodu. Ustawodawca przewiduje jednak inne ulgi i zmniejszenia przychodów. W celu ustalenia podstawy opodatkowania przedsiębiorca ma możliwość odliczenia ulg przewidzianych przez Updof oraz zapłaconych już składek na ubezpieczenie społeczne. Po obliczeniu podatku zgodnie z odpowiednią stawką podatnik ma prawo do uwzględnienia innych odliczeń, np. składek na ubezpieczenie zdrowotne [Pfaff 2014, s. 103].

Podatnicy odprowadzający podatek dochodowy w formie ryczału muszą wypełnić deklarację PIT-28 najpóźniej do 31. stycznia następnego roku.

3. Charakterystyka spółki cywilnej

Spółka cywilna jest formą organizacyjno-prawną polegającą na umowie zawartej między współnikami spółki. Spółkę tę mogą tworzyć co najmniej dwie osoby fizyczne lub prawne, jednak z reguły jest to forma wykorzystywana do prowadzenia działalności przez osoby fizyczne. Nie wymaga ona wpisu do Krajowego Rejestru Sądowego (KRS), jedynie wspólnicy, będący osobami fizycznymi, są zobligowani wpisać się do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG). Spółka cywilna zatem jest jednostką organizacyjną niemającą osobowości prawnej. Tabela 2 pokazuje cechy spółki cywilnej w podziale na jej wady i zalety.

Spółka cywilna to umowa, w której uczestnicy obligują się do osiągnięcia wspólnego celu gospodarczego przez współpracę. Skład spółki jest niezmienny, choć moż-

Tabela 2. Wady i zalety spółki cywilnej

Plusy spółki cywilnej	Minusy spółki cywilnej
• niskie koszty powołania spółki (nie wymaga formy aktu notarialnego), • proste zasady zakładania i prowadzenia działalności w tej formie, • do założenia spółki cywilnej wystarczy niewielki, a nawet zerowy kapitał, • wniesienie wkładu do spółki nie jest obowiązkowe, • możliwość wniesienia wkładu do spółki w rozmaitej formie (nawet w formie pracy), • duża swoboda kształtowania postanowień umowy spółki i jej organizacji, • jest to wygodna forma prowadzenia niewielkich przedsięwzięć gospodarczych, • nieskomplikowany sposób likwidacji, • możliwość stosowania uproszczonej księgowości (przy obrotach poniżej 1 200 000 euro, jeśli wspólnikami są wyłącznie osoby fizyczne), • nie występuje podatek dochodowy od działalności spółki, jedynie podatek dochodowy od własnych dochodów ze spółki, przy wyborze korzystnej formy opodatkowania	• brak osobowości prawnej i brak podmiotowości prawnej spółki, • praktyczna niemożność działania na większą skalę, • odpowiedzialność solidarna wspólników bez ograniczeń, całym majątkiem osobistym za zobowiązania zaciągnięte w ramach spółki; decydując się na tę formę działalności, trzeba więc mieć zaufanie do wspólników, • konieczność rejestrowania się każdego wspólnika do CEIDG osobno, • konieczność ujawniania w nazwie spółki nazwisk wszystkich wspólników, • brak regulacji prawnych pozwalających na wykluczenie jednego ze wspólników ze spółki, gdy na przykład działa na jej szkodę, • konieczność zapłaty podatku czynności cywilnoprawnych od umowy spółki

Źródło: [Jeleńska 2015, s. 169-170].

liwe jest wprowadzenie do niej nowego członka dzięki zmianom w umowie. W wyjątkowych okolicznościach możliwe jest wystąpienie wspólnika. Umowa spółki cywilnej musi zostać sporządzona na piśmie. Wspólnicy deklarują w nim, kto tworzy spółkę oraz określa cel i zakres obowiązków poszczególnych osób [Jeleńska 2015, s. 170-173].

4. Spółka cywilna opodatkowana ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych

Opodatkowanie spółki cywilnej podatkiem dochodowym jest sformułowaniem błędnym. Ze względu na to, iż spółka cywilna nie ma osobowości prawnej, to nie spółka sama w sobie podlega obowiązkowi podatkowemu, tylko wspólnicy, którzy wchodzi w skład tej spółki. Każdy wspólnik jest opodatkowany odpowiednio względem swojego udziału, przypuszczając w razie przeciwnego dowodu, że udziały te są sobie równe [Golat, Golat 2002, s. 176].

Pomimo że każdy ze wspólników odpowiada podatkowo w sposób indywidualny, to w przypadku deklaracji przez jednego z nich wyboru zryczałtowanej formy opodatkowania pozostali są zobowiązani rozliczać ich dochody w analogiczny sposób. Ustawa zabrania rozliczania się ryczałtem wspólnie z małżonkiem, co jest nie-

korzystne dla spółek cywilnych, ponieważ często są zakładane właśnie przez małżeństwa.

Zaletą wyboru takiej formy opodatkowania w spółce cywilnej jest fakt, iż działalność spółki jest ściśle sprofilowana na konkretny rodzaj wykonywanej działalności. Umożliwia to łatwość w określeniu stawki ryczału. Ponadto spółki cywilne zazwyczaj świadczą swoje usługi, opierając się na wysokim wkładzie niematerialnym, więc przychód jako podstawa opodatkowania w tej sytuacji jest korzystniejsza dla wspólników (wyjątkiem jest sytuacja, gdy generowana jest strata – wtedy również należy zapłacić podatek). Uwzględniając, że spółki cywilne to podmioty prowadzące działalność na niewielką skalę (z punktu widzenia ogółu), należy stwierdzić, że istotne znaczenie ma również fakt, że ilość dokumentacji podatkowej jest ograniczona.

5. Zakończenie

Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych jest atrakcyjną formą opodatkowania. Większość stawek ryczału, w zależności od rodzaju wykonywanej działalności, jest niższa od stawek dostępnych przy wyborze opodatkowania podatkiem liniowym bądź według skali podatkowej. Niestety, nie każda działalność, ze względu na rodzaj i rozmiar, może być rozliczana na zasadach zryczałtowanego podatku.

Spółki cywilne są dopuszczone przez ustawodawcę do korzystania z formy ryczału od przychodów ewidencjonowanych. Spółki te zwykle działają na małą skalę, co pozwala na przestrzeganie limitów przychodów ustalonych w ustawie. Pomimo pewnych minusów wynikających ze stosowania ryczału od przychodów ewidencjonowanych dla spółek cywilnych (m.in. brak możliwości odliczenia kosztów uzyskania przychodów oraz rozliczania się wspólnie z małżonkiem), warto skorzystać z tej opcji.

Literatura

- Felis P., Jamróży M., Szlęzak-Matusiewicz J., 2010, *Podatki i składki w działalności przedsiębiorców*, Difin, Warszawa.
- Golań K., Golań R., 2002, *Zasady funkcjonowania i opodatkowania spółek cywilnych i spółek z ograniczoną odpowiedzialnością*, Difin, Warszawa.
- Jeleńska A., 2015, *Spółki w działalności. Zalety i wady*, Forum Doradców Podatkowych, Kraków.
- Pfaff J. (red.), 2014, *Rachunkowość małych przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Rejestracja spółki cywilnej*, portal CEIDG, <https://prod.ceidg.gov.pl/ceidg.cms.engine/?D;0db68e61-6af4-4b97-b054-5c0566e7fe1b>.
- Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (Dz. U. z 2016 r., poz. 2180).
- Ustawa z dnia 14 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. tj. z 2000 r., nr 14, poz. 176 z późn. zm.).

THE TAX ON RECORDED REVENUE WITHOUT DEDUCTIBLE AS A FORM OF TAXATION OF THE CIVIL LAW PARTNERSHIP

Summary: Starting a business involves making important decisions such as choosing a legal business structure or determining a form of taxation. These are essential decisions because they significantly influence the scope of the future of entrepreneur's duties or the amount of future charges and the way of tax registration. The aim of this article is to consider the situation in which civil law partnership is the chosen legal business structure and the tax on recorded revenue without deductible costs is the chosen form of taxation. The article uses research methods like literature studies, analysis and induction. The paper describes the most important features of a civil partnership and the most important Assumption of the Act on Flat-Rate Income Tax on Selected Incomes Earned by Individuals. Through the analysis and evaluation, this article points out the advantages and disadvantages of a combination of these forms, but in the final conclusion it is announced that it is a good idea to choose the tax on recorded revenue without deductible costs for running a civil law partnership.

Keywords: flat rate, form of taxation, business activity, civil law partnership.

Streszczenie: Artykuł ma na celu zapoznanie ze zmianami w umowach-zleceniach obowiązującymi od 1 stycznia 2017 r., które wprowadziła nowelizacja ustawy o minimalnym wynagrodzeniu za pracę. Obiektem badań niniejszego tekstu są umowy-zlecenia, które są zaliczane do cywilnoprawnych form wynagrodzenia za pracę. Stają się one coraz bardziej popularną formą zawierania stosunku pracy. Przeanalizowanie nowelizacji ustawy o minimalnym wynagrodzeniu pozwoliło zweryfikować ważne aspekty w umowach-zleceniach, które – jak się na końcu okazuje – bardzo pozytywnie wpływają na sytuację zatrudnianego. Dzięki wprowadzonym zmianom, tj.: podniesieniu kwoty minimalnego wynagrodzenia za pracę oraz zwiększeniu stawki za godzinę pracy dla zleceniobiorców, możliwe jest zapobieganie zaniżaniu zarobków osób zatrudnionych na zlecenie, co bezpośrednio przyczyni się do wzrostu standardu ich życia.

Słowa kluczowe: umowa-zlecenie, minimalne wynagrodzenie za pracę, minimalna stawka godzinowa, ewidencja czasu pracy.

1. Wstęp

Nawiązanie stosunku pracy pomiędzy pracodawcą a pracownikiem może nastąpić nie tylko przez podpisanie umowy o pracę. Istnieją również inne formy wynagradzania, do których zalicza się różnego typu umowy cywilnoprawne. Najczęściej stosowaną formą umowy cywilnoprawnej jest umowa-zlecenie. Zawierana jest ona w celu realizacji określonego zadania, które nie wiąże się bezpośrednio z deklaracją zatrudnienia. Ten typ zatrudnienia w ostatnich czasach staje się coraz bardziej popularny.

W myśl przepisów Kodeksu cywilnego umowa-zlecenie jest rozumiana jako „przyjęcie przez osobę zlecenia, które zobowiązuje ją do wykonania konkretnej czynności prawnej na rzecz osoby przydzielającej to zlecenie” [Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r.]. Przepisy nie określają szczególnej formy zawarcia umowy-zlecenia. Może nastąpić to poprzez podpisanie przez zleceniodawcę oraz zleceniobiorcę pisemnej umowy lub oświadczenia woli, w którym będą określone czynności obejmujące dane zlecenie.

Stronami umowy zlecenia mogą być nie tylko osoby fizyczne, ale także osoby prawne oraz jednostki organizacyjne niemające osobowości prawnej. Osoba przyjmująca zlecenie powinna udzielać zleceniodawcy wszelkich potrzebnych informacji dotyczących wykonywanej pracy. Zleceniobiorca zobowiązany jest również do złożenia sprawozdania po zakończeniu zlecenia lub w przypadku wcześniejszego roz-

wiązania umowy. Ponadto ma obowiązek wydać zlecającemu wszystko, co udało mu się uzyskać przy wykonywaniu zlecenia. Ma natomiast obowiązek zapłacić zlecającemu odsetki od środków pieniężnych, które stanowią nadwyżkę z wykonanego zlecenia [Grzonka 2013]. Za prawidłowe wykonanie powierzonego zlecenia zleceniobiorcy przysługuje wynagrodzenie, chyba że jest to umowa bezpłatna.

Kluczowe przy zawieraniu tego typu umowy jest to, że wypowiedzenie jej może nastąpić w dowolnym czasie przez zleceniobiorcę lub zleceniodawcę, jeśli mają oni ku temu ważne powody. Wiąże się to jednak z kilkoma ważnymi warunkami uregulowanymi przez Kodeks cywilny. „Jeśli zleceniobiorca poniósł wydatki związane z wykonaniem zlecenia, to zleceniodawca zobowiązany jest mu je zwrócić. W przypadku, gdy zlecenie miało charakter odpłatny, zlecający pracę powinien wypłacić zleceniobiorcy część wynagrodzenia za wykonaną przez niego dotychczas pracę. Natomiast wypowiedzenie umowy bez ważnego powodu wiąże się dla zleceniodawcy z koniecznością naprawienia przez niego szkody”. Bezzasadne wypowiedzenie odpłatnej umowy przez zleceniobiorcę wiąże się z ponoszeniem przez niego odpowiedzialności za całą szkodę [Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r.].

Z dniem 1 stycznia 2017 roku wprowadzonych zostało wiele zmian, które dotyczą również umów-zleceń. W artykule zostanie przedstawiony wpływ wprowadzenia nowelizacji ustawy o minimalnym wynagrodzeniu na zawieranie i funkcjonowanie umowy-zlecenia.

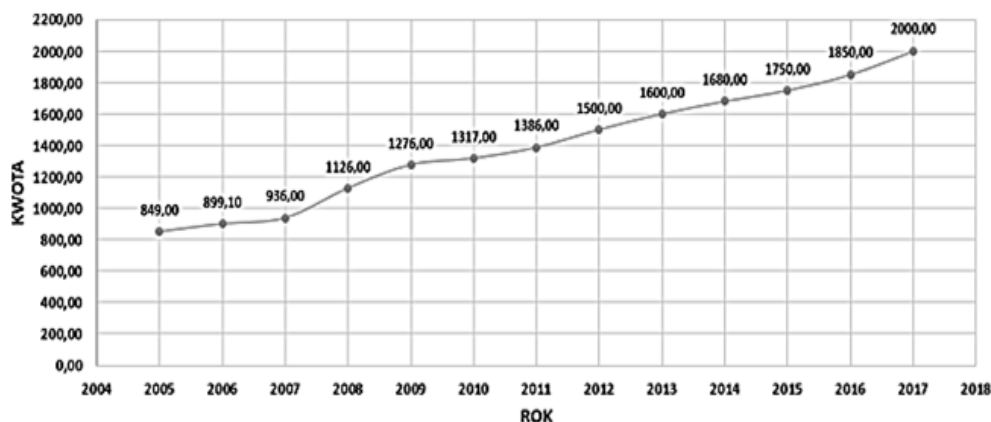
Podstawowymi metodami badawczymi, wykorzystanymi podczas tworzenia artykułu, było rozpatrywanie literatury naukowej oraz analiza aktów prawnych. Wykorzystane źródła internetowe również stały się bardzo pomocne przy opracowywaniu poszczególnych części pracy. Zastosowane bogactwo zróżnicowanej literatury umożliwiło przedstawienie tematu z wielu punktów widzenia, takich jak: społeczny, ekonomiczny, prawny, a nawet etyczny.

2. Nowelizacja ustawy o minimalnym wynagrodzeniu – nowa stawka godzinowa dla zleceniobiorców

Zgodnie z ustawą o minimalnym wynagrodzeniu wprowadzono nową stawkę godzinową za każdą godzinę dla zatrudnionych na umowę-zlecenie lub na podstawie umowy o świadczenie usług, które nie są uregulowane innymi przepisami, do których zastosowanie mają analogiczne przepisy jak przy zleceniu [Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r.]. Zatem kwota wynagrodzenia widniejąca w umowie-zleceniu lub umowie o świadczenie usług nie może zawierać niższej stawki za godzinę niż ta uregulowana przepisami ustawy. Minimalna stawka będzie corocznie podlegała waloryzacji. Na jej wysokość wpływ będzie miała kwota minimalnego wynagrodzenia za pracę ustalona na rok następny oraz ta obowiązująca w bieżącym roku.

Temat minimalnego wynagrodzenia został przedstawiony ze względu na bezpośredni wpływ tej stawki na ukształtowanie nowej stawki godzinowej dla osób zatrudnionych na umowy-zlecenia.

Rysunek 1 prezentuje zmienność wysokości minimalnego wynagrodzenia brutto za pracę w Polsce w latach 2005-2017. Wykres na nim przedstawiony umożliwia dokładne przeanalizowanie sytuacji Polski oraz wyraźnych zmian w wynagrodzeniach w ciągu lat.



Rys. 1. Wysokość minimalnego wynagrodzenia brutto za pracę w latach 2005-2017

Źródło: opracowanie własne.

Wykres na rysunku 1 przedstawia wzrost wynagrodzenia minimalnego w analizowanym okresie. Z roku na rok stawka ta wyraźnie wzrasta. Od 2017 roku, zgodnie z Rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 9 września 2016 roku [Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 9 września 2016 r.]:

„Na podstawie art. 2 ust. 5 ustawy z dnia 10 października 2002 r. o minimalnym wynagrodzeniu za pracę (Dz. U. z 2015 r. poz. 2008 oraz z 2016 r. poz. 1265) zarządza się, co następuje:

§ 1. Od dnia 1 stycznia 2017 r. ustala się minimalne wynagrodzenie za pracę w wysokości 2000 zł.

§ 2. Rozporządzenie wchodzi w życie z dniem 1 stycznia 2017 r.”

Jak wynika ze wspomnianego rozporządzenia, w 2017 roku rząd ustalił kwotę minimalnego wynagrodzenia za pracę na poziomie 2000 zł brutto. Na tej podstawie została także ustalona stawka za każdą przepracowaną przez zleceniobiorcę godzinę, która od 2017 roku wynosi 13 zł brutto. Stawkę tę można wyliczyć w bardzo prosty sposób, albowiem wynika ona z waloryzacji wcześniej obowiązującej stawki godzinowej równej 12 zł brutto o wskaźnik uzyskany z podzielenia wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę obowiązującego w 2017 roku przez kwotę obowiązującą w 2016 roku. Obliczenia przedstawiają się następująco:

- wskaźnik $\rightarrow 2000\text{zł} / 1850\text{ zł} = 1,08$,
- nowa stawka godzinowa obowiązująca w 2017 roku $\rightarrow 12\text{ zł} \times 1,08\text{ zł} \approx 13\text{ zł}$ (brutto).

Końcowy wynik obliczeń należy zaokrąglić do pełnych dziesiątek groszy (końcówkę kwoty wynoszącą mniej niż 5 gr, zaokrąglając w dół, natomiast kwota 5 gr i więcej zostaje podwyższona do pełnych dziesiątek), co w tym przypadku pozwala uzyskać wynik równy 13 zł brutto.

Minimalna stawka godzinowa wynosząca od 2017 roku 13 zł brutto jest stosowana [Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r.]:

- do wszystkich umów cywilnoprawnych, które są objęte ustawą, dotyczy to m.in. osób fizycznych zatrudnionych na umowę-zlecenie, osób fizycznych prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą, osób pracujących w ramach samozatrudnienia (osoby niezatrudniające ani pracowników, ani zleceniobiorców, a jedynie osobiście wykonujące obowiązki zawarte w umowie), które to umowy wykonywane są na rzecz przedsiębiorcy lub na rzecz innej jednostki organizacyjnej, w ramach prowadzonej przez dane podmioty działalności,
- niezależnie od sposobu naliczania wynagrodzenia (według stawki godzinowej, dziennej, tygodniowej, miesięcznej itd.),
- do osób wykonujących zlecenie lub świadczących usługi na rzecz własnego pracodawcy,
- dla danej osoby fizycznej, która zawiera więcej niż jedną umowę z tym samym podmiotem.

3. Ewidencja czasu pracy

Niezależnie od sposobu wynagradzania od 2017 roku konieczne jest prowadzenie ewidencji czasu pracy zleceniobiorców. Jest to konieczne w celu ustalenia, czy zgodnie z nowelizacją ustawy o minimalnym wynagrodzeniu została przyznana kwota 13 zł brutto za godzinę.

Zasady związane z potwierdzaniem liczby godzin wykonywania zlecenia lub świadczenia usług należy uwzględnić w pisemnej umowie zawieranej przez strony. Jednak gdy reguła ta zostanie pominięta przy okazji sporządzania umowy, przyjmujący zlecenie jest zobowiązany dostarczyć swojemu zleceniodawcy, w dacie poprzedzającej termin wypłaty wynagrodzenia, informację o liczbie godzin pracy nad zleceniem lub wykonywania usług. W przypadku zawarcia umowy w sposób ustny zleceniodawca powinien potwierdzić zleceniobiorcy, w jaki sposób będzie dokumentowana informacja o liczbie godzin. W sytuacji braku takiego potwierdzenia występuje sytuacja analogiczna jak przy okazji umowy zawartej na piśmie.

Jeśli umowa-zlecenie bądź umowa o świadczenie usług będzie zawarta jednocześnie z kilkoma osobami, każda z tych osób otrzyma wynagrodzenie zgodnie z ustaloną stawką godzinową oraz każdy zatrudniony zobowiązany będzie do prowadzenia ewidencji liczby godzin przeznaczonej na realizację swojej części zadania.

Liczbę godzin można wykazać w formie pisemnej i elektronicznej. Od 8 września 2016 r. do przepisów Kodeksu cywilnego wprowadzono regulacje o nowej formie dokonywania czynności prawnych, którą jest forma dokumentowa. Za dokument uważa się nośnik informacji umożliwiający zapoznanie się z jej treścią [Ustawa

z dnia 23 kwietnia 1964 r.]. Przepisy regulujące formy informowania zleceniodawcy o liczbie przepracowanych godzin nie przewidują przekazywania informacji w formie ustnej. Jest to słuszne działanie, ponieważ tak złożona informacja może być trudna do udowodnienia i jest bardziej podatna na wystąpienie błędu.

Ewidencję liczby godzin przepracowanych przez osoby wykonujące zlecenie prowadzi pracodawca, na rzecz którego dane umowy są wykonywane. Nowe przepisy wprowadzają również obowiązek przechowywania dokumentów potwierdzających sposób udokumentowania liczby godzin oraz dokumentów potwierdzających liczbę godzin wykonywania zlecenia lub świadczenia usług. Zleceniodawca jest zobligowany do przechowywania ich przez 3 lata od dnia, w którym wynagrodzenie stało się wymagalne [Ustawa z dnia 7 lipca 2016 r.]. Dokumenty, niezależnie od formy, w jakiej są przekazywane przez osoby zatrudnione, powinny być przechowywane w sposób odpowiedni, aby nie uległy zniszczeniu lub usunięciu.

4. Powierzenie zlecenia osobie trzeciej

Art. 738 Kodeksu cywilnego zakłada możliwość powierzenia umowy-zlecenia przez osobę, która je przyjmuje, osobie trzeciej, w sytuacjach uznanych za szczególne. Zleceniobiorca nie jest odpowiedzialny za szkody wynikające z nieosiągnięcia oczekiwanego rezultatu z powierzonego mu zadania, jeśli wykonywanie go przez niego odbywało się z wielką starannością. W umowie może jednak zostać zawarty punkt, który zakłada brak możliwości przekazywania pracy osobie trzeciej.

W sytuacji, gdy zleceniobiorca w danym okresie nie wykonuje swoich zadań wynikających ze zlecenia samodzielnie, tylko powierza je osobie trzeciej, osoba trzecia wstępuje na jego miejsce. Wówczas zastępca jest zobligowany, by wykazać liczbę godzin, przez jaką wykonywał zlecenie lub świadczył usługi w danym okresie.

5. Wyłączenia od stosowania minimalnej stawki godzinowej

Istnieją takie przypadki, przy których minimalna stawka godzinowa nie ma zastosowania. Są to m.in. umowy, w których zawarte jest dokładne miejsce i czas wykonania zlecenia ustalone przez zleceniodawcę, a wynagrodzenie wypłacane zleceniobiorcy jest uzależnione od efektu zrealizowanego zadania (wynagrodzenie prowizyjne). Wyłączenia te nie będą miały zatem miejsca w sytuacji [Wyłączenia... 2017]:

- wykonywania umowy-zlecenia lub świadczenia usług w konkretnym miejscu lub czasie wynikających z charakteru pracy (np. sprzątanie mieszkań, ochrona obiektów, opieka nad dzieckiem),
- wskazania w umowie kilku lokalizacji wykonywania zlecenia (jednak o czasie wykonywania zadania w określonym miejscu będzie decydował sam zleceniodawca).

Dodatkowo w ustawie o minimalnym wynagrodzeniu zostały wymienione następujące przedmioty umowy, przy których zleceniodawca nie ma obowiązku zapewnienia wykonującemu minimalnej stawki godzinowej [Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r.]:

- usługi opiekuńcze, wykonywane przy okazji prowadzenia rodzinnego domu pomocy, na podstawie umowy o pomocy społecznej,
- pełnienie funkcji rodziny zastępczej zawodowej,
- przedmiot stanowiący prowadzenie rodzinnego domu dziecka,
- pełnienie funkcji rodziny pomocowej,
- pełnienie funkcji dyrektora placówki opiekuńczo-wychowawczej typu rodzinnego,
- usługi związane z pełnieniem funkcji opiekuna grupy osób podczas wycieczek, pod warunkiem że opieka ta jest sprawowana przez nieprzerwalny okres wynoszący minimalnie jedną dobę,
- usługi związane z opieką domową nad osobą niepełnosprawną, przewlekle chorą, w podeszłym wieku, jeżeli osoba, która świadczy te usługi, zamieszkuje razem z osobą, na rzecz której ta opieka jest realizowana, w jej domu lub mieszkaniu, a ze względu na pełnioną opiekę usługi są świadczone jednej osobie lub wspólnie zamieszkującej rodzinie nieprzerwanie przez okres dłuższy niż jedna doba (z przepisów o minimalnej stawce godzinowej nie są wyłączone sytuacje świadczenia usług we wszystkich placówkach, które świadczą usługę całodobową dla osób przewlekle chorych, niepełnosprawnych i w podeszłym wieku).

6. Nowe uprawnienia kontrolne Państwowej Inspekcji Pracy

Wraz z nowelizacją ustawy o minimalnym wynagrodzeniu za pracę od dnia 1 stycznia 2017 roku do zadań Państwowej Inspekcji Pracy dodano obowiązek kontroli wypłacania wynagrodzenia wynikającego z tytułu umowy-zlecenia lub o świadczenie usług w wysokości odpowiadającej nowo ustalonej minimalnej stawce godzinowej. Organy PIP mają prawo do przeprowadzenia takiej kontroli w każdej chwili, niezależnie od pory dnia. W razie jakichkolwiek wątpliwości PIP ma możliwość skierowania wystąpienia, które zawiera wnioski pokontrolne oraz ich podstawę prawną, lub ustnego wydania polecenia dotyczącego wypłacenia wynagrodzenia z umowy-zlecenia bądź świadczenia usług wynikającego z wysokości minimalnej stawki godzinowej za pracę z tytułu wyżej wymienionych umów.

Wprowadzenie zmian dotyczących uprawnień kontrolnych PIP wymusiło także konieczność uzupełnienia Kodeksu postępowania w sprawach o wykroczenia o dodatkową kategorię. Kategoria ta dotyczy wykroczeń, w stosunku do których oskarżycielem publicznym jest inspektor pracy i które odnoszą się do wypłaty wynagrodzenia w zaniżonej wysokości dla wykonującego zlecenie lub świadczącego usługi [Ustawa z dnia 24 sierpnia 2001 r.].

7. Porównanie obowiązków zleceniobiorcy i zleceniodawcy

W tabeli 1 zostały przedstawione obowiązki zleceniodawcy oraz zleceniobiorcy. Znajomość tych zasad ma bardzo ważne znaczenie przy zawieraniu stosunku pracy, ponieważ każda ze stron powinna ich przestrzegać.

Tabela 1. Obowiązki zleceniodawcy i zleceniobiorcy

Obowiązki zleceniodawcy	Obowiązki zleceniobiorcy
Od 1 stycznia zapłata minimalnego wynagrodzenia za wykonywane zlecenie lub świadczoną usługę (nie dotyczy umów bezpłatnych)	Wykonanie z należytą starannością powierzonych w ramach umowy-zlecenia zadań
Zwrot zleceniobiorcy wydatków, które poniósł z związku z należytym wykonaniem powierzonego zadania	Stosowanie się do zaleceń zleceniodawcy
Zapewnienie bezpiecznych i higienicznych warunków pracy, niezależnie od miejsca jej wykonywania	Udzielanie zleceniodawcy informacji na temat przebiegu realizacji wykonywanych zadań
Udzielenie zaliczki, jeżeli wymaga tego wykonanie zlecenia lub gdy poprosił o nią zleceniobiorca	Poinformowanie zleceniodawcy o powierzeniu wykonywania zadania osobie trzeciej (jeśli zezwalają na to postanowienia zawartej między stronami umowy)
Odprowadzanie do ZUS naliczonych składek oraz do urzędu skarbowego pobranych zaliczek na podatek dochodowy	Przestrzeganie zasad bhp
Zgłoszenie osoby podejmującej się wykonania zlecenia, w terminie 7 dni, do ZUS na formularzu ZUS ZUA w celu zgłoszenia jej do ubezpieczenia społecznego i zdrowotnego lub na formularzu ZUS ZZA, aby zgłosić ją wyłącznie do ubezpieczenia zdrowotnego, jeżeli umowa-zlecenie stanowi dodatkowy tytuł do ubezpieczeń społecznych	Wydanie wszystkiego, co przy realizacji zlecenia zleceniobiorca uzyskał od zleceniodawcy (rzeczy, dokumenty itp.)
Wyrejestrowanie z ubezpieczeń społecznych w terminie 7 dni	

Źródło: opracowanie własne.

8. Zakończenie

Od 1 stycznia 2017 roku zmieniły się zasady wynagradzania osób zatrudnionych na umowę-zlecenie. Zmiany te wprowadzone zostały ze względu na szerzenie się zjawiska wykorzystywania umów-zleceń, głównie w celu oszczędzania, oraz brak prowadzenia zapisów czasu pracy zleceniobiorców. Jednak najważniejszym aspektem, który jest przyczyną wprowadzenia zmian, jest przeciwdziałanie zjawisku polegającemu na tym, iż osoby zatrudnione na podstawie umowy-zlecenia często otrzymują mniejszą kwotę wynagrodzenia od uregulowanej przepisami prawa stawki minimalnej. Ma to zatem na celu wyrównanie poziomu zarobków wśród pracowników, szczególnie tych zarabiających najmniej.

Podsumowując, należy stwierdzić, że zmiany wprowadzone w 2017 roku przez nowelizację ustawy o minimalnym wynagrodzeniu wywierają pozytywny wpływ na funkcjonowanie systemu płacowego w Polsce. Największą korzyść stanowią one dla osób zatrudnionych na podstawie umów-zleceń, ponieważ dzięki wprowadzonym zmianom mają one możliwość poprawy swoich warunków życia. Nie można jednak

zapomnieć o najważniejszym aspekcie, według którego praca powinna być wykonywana zgodnie z panującymi przepisami prawa. Istotne jest również to, aby zarówno zleceniobiorca, jak i zleceniodawca znali swoje prawa oraz obowiązki, co umożliwi im zawarcie zadowalającego obie strony stosunku pracy.

Wzory dokumentów

Poniżej przedstawiona została przykładowa karta służąca ewidencji czasu pracy osoby zatrudnionej na umowę-zlecenie oraz przykładowy wzór umowy-zlecenia na rok 2017.

Załącznik nr 1

Ewidencja godzin wykonywania umowy zlecenia zawartej w dniu
..... r.

Miesiąc: 20.... r.

Nazwisko i imię Zleceniobiorcy:

Dzień miesiąca	Liczba godzin wykonywania umowy zlecenia	Podpis Zleceniobiorcy	Uwagi	Podpis Zleceniodawcy lub osoby przez niego upoważnionej
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
Liczba godzin wykonywania umowy zlecenia ogółem:				

Źródło: [Serwiskadrowego 2017].

Umowa zlecenia

zawarta w dniu w pomiędzy:

.....

.....

pełna nazwa i adres Zleceniodawcy

zwaną(ym) dalej Zleceniodawcą,

a

.....

.....

imię i nazwisko oraz dokładny adres Zleceniobiorcy

zwaną(ym) dalej Zleceniobiorcą.

§ 1

1. Na podstawie niniejszej umowy Zleceniodawca zleca Zleceniobiorcy:

.....

.....

określenie czynności, które mają być wykonane w ramach umowy

2. Zleceniobiorca wykona powierzone prace z dołożeniem należytej staranności.

§ 2

1. Zleceniobiorca zobowiązuje się wykonać określone w § 1 umowy czynności w okresie od

..... do

2. Zleceniobiorca nie jest podporządkowany Zleceniodawcy.

§ 3

1. Potwierdzeniem czasu wykonywania czynności określonych w § 1 umowy będzie ewidencja godzin wykonywania umowy zlecenia, której wzór stanowi załącznik nr 1.

2. Ewidencja wymieniona w ust. 1, obejmuje okres miesiąca kalendarzowego. Wskazywana jest w niej ilość godzin i minut przepracowanych każdego dnia przez Zleceniobiorcę. Ww. ewidencja jest dostarczana Zleceniodawcy przez Zleceniobiorcę najpóźniej do godz. ostatniego dnia roboczego miesiąca, którego dotyczy.

3. Dane zawarte w ww. ewidencji akceptowane są przez Zleceniodawcę lub osobę przez niego upoważnioną i podlegają kontroli. W razie wątpliwości odnoszących się do informacji w niej wykazanych, Zleceniodawca niezwłocznie skontaktuje się ze Zleceniobiorcą w celu ich wyjaśnienia.

§ 4

1. Za czynności wskazane w § 1 Zleceniodawca zobowiązuje się zapłacić Zleceniobiorcy

wynagrodzenie w kwocie zł (słownie:).

2. Wynagrodzenie, o którym mowa w ust. 1, płatne jest w terminie do

3. Zapłata wynagrodzenia nastąpi na rachunek bankowy Zleceniobiorcy:

nazwa banku:

nr konta:

§ 5

1. Zleceniobiorca może powierzyć wykonanie zlecenia osobie trzeciej tylko za zgodą Zleceniodawcy. W takim wypadku obowiązany jest zawiadomić niezwłocznie Zleceniodawcę o osobie i o miejscu zamieszkania swego zastępcy.

2. W wypadku naruszenia postanowień ust. 1 Zleceniodawca może odstąpić od umowy.

§ 6

1. Zleceniobiorca zobowiązuje się do zachowania tajemnicy wobec osób trzecich w sprawie podejmowanych działań, związanych z zawarciem i wykonywaniem niniejszej umowy.

2. W razie naruszenia ust. 1, Zleceniobiorca zapłaci Zleceniodawcy karę umowną w

wysokości zł (słownie:).

§ 7

1. Każda ze stron może niniejszą umowę wypowiedzieć za 2-tygodniowym okresem wypowiedzenia.

2. Jeśli Zleceniobiorca wypowie umowę bez ważnego powodu, ponosi odpowiedzialność za wynikłą z tego powodu szkodę.

§ 8

Z tytułu niniejszej umowy Zleceniobiorca nie nabywa żadnych uprawnień pracowniczych wynikających z Kodeksu pracy.

§ 9

1. Wszelkie zmiany niniejszej umowy wymagają formy pisemnej pod rygorem nieważności.

2. W sprawach nieuregulowanych w niniejszej umowie mają zastosowanie przepisy Kodeksu cywilnego.

3. Umowę sporządzono w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach, po jednym dla każdej ze stron.

.....

(podpis Zleceniodawcy)

.....

(podpis Zleceniobiorcy)

Literatura

- Grzonka L., 2013, *Alternatywne formy zatrudnienia z wzorami umów i pism*, Polskie Wydawnictwo Prawnicze Iuris, Poznań.
- <http://ksiegowosc.infor.pl/zus-kadry/umowy-zlecenia/748106,Minimalna-stawka-godzinowa-nie-dokazdego-zlecenia-zmiany-od-1-stycznia-2017-r.html> (22.01.2017).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 9 września 2016 r. w sprawie wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę w 2017 r. (Dz. U. 2016 r., poz. 1456).
- Serwiskadrowego, 2017, <http://serwiskadrowego.pl/2016/11/umowy-zlecenia-zmiany-2017-omowienie-i-wzor> (22.01.2017).
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. *Kodeks cywilny* (Dz. U. z 2014 r., poz. 121).
- Ustawa z dnia 24 sierpnia 2001 r. *Kodeks postępowania w sprawach o wykroczenia* (Dz.U. 2016.0.1713).
- Ustawa z dnia 7 lipca 2016 r. o zmianie ustawy o minimalnym wynagrodzeniu za pracę oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. 2015 r., poz. 2008).
- Wylaczenia od stosowania stawki minimalnej*, Infor.pl, 2016.

CHANGES IN ORDER CONTRACTS APPLIED FROM 1 JANUARY 2017

Summary: The article is designed to familiarize a reader with some changes in order contracts applied on 1 January 2017, that were introduced by an amendment of the law about a minimal remuneration for work. An object of the research is order contracts, that are classified to civil forms of salary. They have become an increasingly popular form of an employment relationship. An analysis of the mentioned amendment allowed the author to verify some important aspects in the order contracts. It turned out that these aspects have a very positive effect on the employees' situation. Thanks to the changes, such as: an increase of a minimum remuneration for work and increase of a salary per hour for contractors, it is possible to prevent an underestimate of earnings for people that are employed on the order contracts. It will directly increase their standard of living.

Keywords: order contract, minimal remuneration for work, minimal salary per hour, work time record.

Streszczenie: Ustawa o podatku od towarów i usług (dalej ustawa o VAT) kolejny raz uległa dużej nowelizacji i weszła w życie z dniem 1 stycznia 2017 r. W artykule zostały zastosowane następujące metody badawcze: studia literaturowe, analiza i wnioskowanie. Nowe przepisy wprowadzają dodatkowe rozwiązania mające na celu usprawnienie kwestii ściągalności podatku VAT. Zalicza się do nich m.in.: rozszerzenie stosowania tzw. mechanizmu odwróconego obciążenia VAT, ograniczenie możliwości ubiegania się o zwrot podatku VAT w przyspieszonym terminie oraz zawężenie kwestii rozliczeń kwartalnych, wdrożenie obowiązku elektronicznego składania deklaracji, wprowadzenie dodatkowych sankcji oraz przedłużenie obowiązywania podwyższonych stawek podatku VAT do końca 2018 roku. Przez wprowadzenie nowych zmian organy podatkowe otrzymały kolejne narzędzia do walki z nieprawidłowościami i oszustwami w rozliczeniach VAT. Celem niniejszego artykułu jest analiza zmian wprowadzonych z dniem 1 stycznia 2017 r. do ustawy o VAT.

Słowa kluczowe: podatek VAT, ustawa o VAT, podatki pośrednie.

1. Wstęp

Podatek od towarów i usług, zwany podatkiem od wartości dodanej (dalej podatek VAT), został wprowadzony do polskiego systemu podatkowego Ustawą z dnia 8 stycznia 1993 r. o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym, która weszła w życie dnia 5 lipca 1993 r. [Mastalski 2016]. Istotnymi przyczynami, które doprowadziły do wprowadzenia formy wielofazowego podatku od obrotu netto, było dążenie do wykreowania zbliżonego do europejskiego systemu podatkowego, potrzeba zreformowania opodatkowania obrotu, która była nieadekwatna do warunków gospodarki rynkowej, znaczne korzyści zwiększające wpływy do budżetu państwa oraz uproszczony sposób egzekwowania podatku [Felis 2015].

Moment przystąpienia Polski do Unii Europejskiej spowodował, iż z dniem 1 maja 2004 r. nadeszły wielkie zmiany w specyfikacji obrotu towarów i usług między Polską oraz państwami członkowskimi. W związku z tym od dnia 1 maja 2004 r. zaczęła obowiązywać nowa ustawa o podatku od towarów i usług z dnia 11 marca 2004 r. [Markowski 2015]. Zgodnie z nią podatek VAT to podatek państwowy, tak więc dochód z niego wpływa do budżetu państwa. Jest również podatkiem pośrednim, którego podstawową zaletą jest pewny i dość łatwy pobór. Ponadto podatek ten stanowi szczególnie korzystne pod względem fiskalnym źródło dochodów budżetu państwa [Gomułowicz, Małecki 2008].

Z dniem wejścia w życie Ustawy z dnia 1 maja 2004 r. o podatku od towarów i usług systematycznie zostają wdrażane nowe poprawki. Ostatnia duża nowelizacja została wprowadzona dnia 1 stycznia 2017 r. i zawiera dodatkowe przepisy mające na celu usprawnienie mechanizmu ściągalności podatku VAT. Celem niniejszego artykułu jest analiza zmian wprowadzonych z dniem 1 stycznia 2017 r. do ustawy o podatku od towarów i usług.

2. Analiza zmian

Zmiany wprowadza Ustawa z dnia 1 grudnia 2016 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2016 r., poz. 2024). Nowelizacja została podpisana przez prezydenta 14 grudnia 2016 r. Z komunikatu kancelarii prezydenckiej wynika, że: „Ustawa ma na celu ograniczenie oszustw i nadużyć w podatku od towarów i usług, w szczególności wyłudzeń podatku oraz unikania opodatkowania, poprzez uszczelnienie już istniejących instrumentów ich zwalczania oraz wprowadzenie szeregu rozwiązań służących poprawie ściągalności podatku VAT” [Oficjalna strona Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej 2016]. Większa część nowych przepisów weszła w życie 1 stycznia br.

2.1. Mechanizm odwróconego obciążenia

Mechanizm odwrotnego obciążenia zakłada przeniesienie obowiązku rozliczenia podatku od towarów i usług z dostawcy na nabywcę. Tak więc nabywca wykazuje w swoim sprawozdaniu nie tylko podatek VAT naliczony, ale również VAT należny, podczas gdy sprzedawca wykazuje wyłącznie wartość netto danej sprzedaży. Nowelizacja przepisów od 1 stycznia 2017 r. tym szczególnym sposobem rozliczania objęła także usługi budowlane, które są wyszczególnione w załączniku 14 do ustawy o podatku od towarów i usług. Zalicza się do nich m.in.: roboty związane z budową bloków mieszkalnych, roboty malarskie, tynkarskie, betoniarskie oraz instalacyjne (w tym wodno-kanalizacyjne, ciepłne, gazowe i inne). Mechanizm ten stosowany będzie tylko w sytuacji, kiedy usługodawcą świadczącym usługi jest podwykonawca. Oznacza to, że podwykonawca nie będzie wystawiał faktury z VAT swojemu głównemu wykonawcy i tym samym nie będzie musiał odprowadzać tego podatku do urzędu skarbowego. Ponadto zmiany te odnoszą się do transakcji pomiędzy przedsiębiorcami, którzy w myśl ustawy o VAT są czynnymi podatnikami, a nie prywatnymi konsumentami. W związku z tym indywidualne, prywatne zamówienia osób za usługi budowlane, np. malowanie, remont dachu, ułożenie kostki przed domem lub położenie płytek w łazience, nie muszą być odprowadzane w formie podatku do urzędu skarbowego. Ponadto odwrotnym obciążeniem nie są objęte faktury zakupowe firm budowlanych. To oznacza, iż przedsiębiorca musi zapłacić sprzedawcy kwotę zawierającą podatek VAT, mimo otrzymywania swojej należności bez VAT.

Odwrotnym obciążeniem także są objęte towary wymienione w załączniku 11 w ustawie o podatku towarów i usług. Z dniem 1 stycznia 2017 r. do nowych transakcji objętych tą metodą zostały zaliczone m.in.: srebro, złoto, platyna, metale nieszlachetne oraz nieżelazne oraz biżuteria i wyroby jubilerskie. Dodatkowo do rozszerzonego katalogu dodano również procesory. W tej ostatniej kategorii mechanizm odwrotnego obciążenia jest stosowany, jeżeli łączna wartość tych towarów w ramach jednolitej gospodarczo transakcji przekracza kwotę 20 000 zł netto [COMARCH 2017].

2.2. Elektroniczne rozliczanie z podatku od towarów i usług

Przepisy obowiązujące przed nowelizacją dawały możliwość rozliczania deklaracji VAT na kilka możliwości. Podatnik mógł złożyć deklarację osobiście, wysłać ją pocztą tradycyjną lub elektronicznie. Opcja była wybierana zależnie od preferencji. Zgodnie z nowym przepisem w art. 99 ust. 11b ustawy o VAT deklaracje składa się wyłącznie za pomocą środków komunikacji elektronicznej. Co więcej, również informacje podsumowujące VAT UE oraz VAT-27 i ich korekty także należy wysyłać elektronicznie (Dz. U. z 2016 r., poz. 710 ze zm., art. 100, ust. 3, art. 101, art. 101a ust. 2 i 4).

W praktyce elektroniczne rozliczanie VAT obowiązuje od rozliczenia pierwszego okresu w 2017 r. Tak więc nie dotyczy VAT-7 za grudzień ub.r. oraz VAT-7K za IV kwartał ub.r. Natomiast obowiązuje już w deklaracji VAT-7 za styczeń br. i VAT-7K za I kwartał br. Zostały uwzględnione jednak pewne wyjątki. Ministerstwo Finansów zaznaczyło, że przedsiębiorcy, którzy nie są:

- 1) obligowani do zarejestrowania się jako podatnik VAT UE,
- 2) sprzedawcami towarów lub usług, którzy są objęci mechanizmem odwrotnego obciążenia w obrocie krajowym (np. dostawcy złomu, metali szlachetnych czy niektórzy dostawcy usług budowlanych),
- 3) obligowani do składania deklaracji, zeznań, informacji, a także rocznego obliczenia podatku za pomocą komunikacji elektronicznej, zgodnie z Ustawą o podatku dochodowym od osób fizycznych z dnia 26 lipca 1991 r. (art. 45ba) lub Ustawą o podatku dochodowym od osób prawnych z dnia 15 lutego 1992 r. (art. 27 ust. 1c), nie muszą jeszcze w 2017 r. składać deklaracji elektronicznych [Szpytko-Waszczyzyn 2016].

2.3. Podmioty upoważnione do rozliczania VAT kwartalnie

Projektodawca zwrócił uwagę na doświadczenia organów skarbowych, które przeprowadzając kontrole, zauważyły, że forma rozliczeń kwartalnych jest nadużywana. Dotyczy to szczególnie podmiotów, które rejestrując się jako podatnicy VAT, nie mają na celu prowadzenia działalności gospodarczej, lecz chcą osiągnąć zyski kosztem budżetu państwa.

Zgodnie ze zmianami wprowadzonymi do art. 99 ustawy o podatku od towarów i usług kwartalnych rozliczeń mogą dokonywać tylko mali podatnicy VAT. W myśl powyższej ustawy małym podatnikiem są podmioty, których przychód ze sprzedaży brutto nie przekroczył w roku poprzednim kwoty 1 200 000 euro przeliczonej na złote. Kwota przeliczona jest według średniego kursu ogłoszonego przez NBP na pierwszy dzień roboczy października poprzedniego roku podatkowego i zaokrąglona do 1000 zł. W 2017 roku limit ten wynosi 5 157 100 zł. Co więcej, jeżeli chodzi o podatników, którzy zajmują się przedsiębiorstwem maklerskim, zarządzają funduszami inwestycyjnymi, są agentami, zleceniobiorcą lub inną osobą wykonującą usługi o zbliżonym charakterze (wykluczając komis), limitem dla małych podatników w tych dziedzinach jest równowartość 45 000 euro kwoty prowizji lub innej postaci wynagrodzenie za wykonane usługi wraz z podatkiem.

Małym podatnikiem jest także podatnik VAT, który rozpoczął działalność podczas trwania roku podatkowego, w przypadku kiedy przewidywana przez niego wartość sprzedaży nie przewyższy w proporcji ww. limitów.

Ponadto do załącznika 13 do ustawy o podatku od towarów i usług dodano nowe towary dotyczące podatników dokonujących sprzedaży objętych instytucją odpowiedzialności solidarnej (m.in. towary z kategorii elektroniki, np. dyski twarde – HDD i pamięci półprzewodnikowe – SSD, a także inne grupy przedmiotów, w tym: oleje, tonery, folie, taśmy). Takiego rodzaju podatnik może składać deklaracje kwartalne tylko w przypadku, gdy całkowita wartość dostaw wyszczególnionych w załączniku 13 do ustawy w ani jednym miesiącu w danym kwartale lub poprzedzających go czterech kwartałach nie przekroczy kwoty 50 000 zł.

Należy także zaznaczyć, że z powodu zmian, jakie nastąpiły w brzmieniu art. 99 ustawy, zmianie uległa również treść art. 103, określającego termin obliczania i wpłacania podatku na rachunek urzędu skarbowego.

Jeżeli chodzi o dużych podatników lub podmioty dopiero rozpoczynające prowadzenie działalności opodatkowanej (do 12 miesięcy), obowiązuje je miesięczne rozliczanie podatku VAT.

Ministerstwo Finansów uzasadnia, iż powyższe zmiany zapewnią bieżącą informację organom podatkowym szczególnie w przypadku nowych podmiotów, gdzie ryzyko wystąpienia nieprawidłowości jest stosunkowo największe. Dodatkowo wprowadzone zmiany wyeliminują nadużycia oraz polepszą płynność budżetu [Kucharska 2016].

2.4. Zwrot podatku VAT

Obowiązkiem podatnika VAT jest prowadzenie rejestrów zakupu oraz sprzedaży VAT, który na ich podstawie wraz z końcem roku rozliczeniowego sporządza deklarację VAT, w której wykazuje podatek naliczony i należny. W sytuacji, kiedy kwota podatku należnego przewyższa kwotę podatku naliczonego, przedsiębiorca jest zobowiązany zapłacić różnicę w terminie, w którym składa deklarację VAT. Jeżeli po-

datek VAT naliczony jest wyższy od podatku należnego, podatnik ma dwie możliwości – zwrot podatku lub przeniesienie nadwyżki na następny okres rozliczeniowy [Skarbiec. Kancelaria Prawna 2017].

Zmiany objęły zwrot w przyspieszonym terminie podatku VAT. Zgodnie z art. 87 ust. 6 urząd skarbowy jest obowiązany dokonać zwrotu różnicy podatku w terminie 25 dni (licząc od dnia złożenia deklaracji). Wskazane w deklaracji podatkowej kwoty podatku naliczonego (z pominięciem kwoty podatku naliczonego lub różnicy podatku, która nie została rozliczona w poprzednich rozliczeniach wskazanych w deklaracji przekraczającej kwotę 3000 zł), muszą opierać się na:

- fakturach dokumentujących kwoty należności, które zostały w całości zapłacone za pośrednictwem rachunku bankowego podatnika w banku mającym siedzibę na terytorium kraju albo rachunku podatnika w spółdzielczej kasie oszczędnościowo-kredytowej, której jest członkiem, wskazanego w zgłoszeniu identyfikacyjnym, o którym mowa w odrębnych przepisach,
- fakturach, innych niż ww. dokumentujących należności, jeżeli łączna kwota tych należności nie przekracza 15 000 zł (Dz. U. z 2016 r. poz. 710 ze zm. art. 87 ust. 6).

Od 1 stycznia br., jeżeli całkowita kwota podanych w art. 87 ust. 2 należności (tj. wraz z pozostałymi należnościami wynikającymi z faktur, które nie zostały w całości zapłacone za pośrednictwem rachunku bankowego podatnika w banku mającym siedzibę na terytorium kraju albo rachunku podatnika w spółdzielczej kasie oszczędnościowo-kredytowej, której jest członkiem, wskazanego w zgłoszeniu identyfikacyjnym, o którym mowa w odrębnych przepisach) nie przekroczy 15 000 zł, podatnik będzie miał prawo do przyspieszonego zwrotu VAT również wówczas, gdy należność zostanie uregulowana w drodze kompensaty [Skrzypek 2017].

2.5. Sankcje VAT

Przeprowadzone w Polsce kontrole skarbowe ujawniły aż 80% uszczupień podatkowych dotyczących wyłudzeń podatku VAT. Przestępstwa te zasadniczo mogą zostać podzielone na wyłudzenia podatku należnego, podatku naliczonego oraz zwrotu VAT. Wspólnym ich elementem jest uzyskanie nienależnej korzyści i brak zapłaty zobowiązania podatkowego. Skutki takich działań wpływają na zmniejszone dochody do budżetu państwa.

W związku z powyższym od 1 stycznia br. zostały wprowadzone dodatkowe sankcje odpowiadające:

- 30% kwoty zaniżenia zobowiązania podatkowego,
- 30% kwoty zawyżonego zwrotu podatku VAT,
- 100% kwoty podatku naliczonego za tzw. puste faktury.

Sankcje w wysokości 30% zostaną nałożone w momencie, gdy w deklaracji podatkowej zostanie wskazana kwota niższa od należnej. Natomiast regulacje przewidują sankcje w wysokości 100% podatku naliczonego dla nierzetelnego podatnika.

Chodzi o podmiot wystawiający faktury, który faktycznie nie istnieje lub wystawia faktury za czynności niedokonane. Ponadto nierzetelny podatnik w takiej sytuacji traci również prawo do odliczenia VAT z zakwestionowanej faktury [INFOR 2016].

2.6. Stawki VAT

Zgodnie z art. 146a następuje przedłużenie obowiązywania podwyższonych stawek do dnia 31 grudnia 2018 r. Dotyczy to (Dz. U. z 2016 r., poz. 710 ze zm. art. 146a):

- podstawowej stawki dla podatku od towarów i usług, która w dalszym ciągu wynosi 23%,
- stawki dla m.in. towarów wymienionych w załączniku 3 do ustawy (np. dostawy, budowy, remontu, modernizacji, przebudowy obiektów budowlanych), nadal utrzymującej się na poziomie 8%,
- stawki zryczałtowanego zwrotu podatku (rolnikom rozliczającym się ryczałtowo, dokonującym dostawy produktów rolnych przysługuje zryczałtowany zwrot podatku z tytułu nabywania niektórych środków produkcji dla rolnictwa) nadal podwyższonej do 7%,
- stawki ryczałtu dla podatników, których sprzedaż netto nie przekroczyła łącznie w roku podatkowym 200 000 zł (do 2016 r. wynosiła 150 000 zł) wynoszącej obecnie 4% (z uwzględnieniem wyjątków w art. 113, ust. 2).

Wyżej wymienione stawki nie zostały zmienione ze względu na ujemne skutki dla budżetu państwa. Rada Ministrów wraz z podjęciem decyzji w zakresie polityki podatkowej uwzględnia ich skutki, szczególnie skutki dla sektora finansów publicznych. Planowana przez obecny rząd obniżka stawek VAT spowodowałaby ujemny skutek finansowy dla dochodów budżetu państwa wynoszący ponad 7,5 mld zł w skali roku. Dodatkowo należy pamiętać, iż podatek od towarów i usług jest podstawowym źródłem dochodów budżetu państwa. W związku z tym wielkość i stabilność wpływu z tego podatku jest bardzo istotna w stosunku do bezpieczeństwa, jak również polityki społecznej i gospodarczej państwa [Skiba 2016].

3. Podsumowanie

Wraz z początkiem roku weszły w życie nowe przepisy dotyczące ustawy o podatku od towarów i usług. Nowelizacja tej ustawy jest nazywana często ustawą uszczelniającą, ponieważ wprowadza rozwiązania, których głównym celem jest usprawnienie ściągalności podatku VAT. Ustawodawca wprowadził wiele nowych regulacji. Obowiązkiem każdego czynnego podatnika jest ich poznanie, wdrożenie i stosowanie w swojej działalności gospodarczej. Ponowna nowelizacja została wprowadzona głównie z powodu luk prawnych w ustawie, które często są wykorzystywane przez nieuczciwe podmioty oraz aby wyeliminować wyłudzenia podatku VAT. Uszczelnianie przepisów zawsze jest zasadne, jednak należy zauważyć, że zmiany uderzają nie tylko w przestępców, ale także w uczciwe podmioty. Szczególnie nowi przedsiębiorcy muszą zmierzyć się z wieloma trudnościami, które czekają na nich już w pierwszych fazach rejestracji swojej działalności.

Literatura

- COMARCH, 2017, *Złoto, srebro, procesory i usługi budowlane z odwrotnym obciążeniem*, www.comarch.pl (09.01.2017).
- Felis P., 2015, *Istota podatku od wartości dodanej*, [w:] Olchowicz I. (red.), *VAT w działalności gospodarczej*, Difin, Warszawa, s. 16-17.
- Gomułowicz A., Małecki J., 2008, *Podatki i prawo podatkowe*, LexisNexis, Warszawa.
- INFOR, 2016, *Wyludzenia VAT a dochody budżetowe*, www.ksiegowosc.infor.pl (29.12.2016).
- Kucharska I., 2016, *Likwidacja kwartalnych rozliczeń VAT od 2017 roku*, www.ksiegowosc.infor.pl (29.09.2016).
- Markowski W., 2015, *ABC VAT-u*, MARCUS, Łódź.
- Mastalski R., 2016, *Prawo podatkowe*, C.H. Beck, Warszawa.
- Oficjalna strona Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej, 2016, www.prezydent.pl (01.12.2016).
- Skarbiec. Kancelaria Prawna, 2017, *Zwrot VAT*. www.ksiegowosc.infor.pl (10.01.2017).
- Skiba L., 2016, *Interpelacja nr 6482 w sprawie stawek podatku VAT*, www.podatki.biz.pl (31.10.2016).
- Skrzypek K., 2017, *Kompensata należności a zwrot VAT w ciągu 25 dni w 2017 r.*, www.egospodarka.pl (25.01.2017).
- Szpytko-Waszczyzyn E., 2016, *Elektroniczna wysyłka deklaracji VAT*, www.poradnik.wfirma.pl (28.12.2016).
- Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2016 r., poz. 710 ze zm.).

REGULATION SPECIFYING THE VAT – THE ANALYSIS OF CHANGES FOR 1 JANUARY 2017

Summary: The merchandise and service law has been again amended and came into life on 1 January 2017. This article has applied the following testing methods: study of literature, analysis and inference. New regulations implement innovative solutions, increasing the efficiency in execution of the VAT. It contains, among others, the extension in using the procedure of reverse VAT charge, the restrictions in seeking the VAT refund in advance, fewer people with their payoff possibilities in the quarter of a year, imposing the submitting of electronic document, implementing additional sanctions and the extension of duration of the higher rates of Vat taxes to the end of 2018. Thanks to these regulations, the revenue services obtained new tools to fight with tax cheaters and irregularities in Vat taxes payoffs. The purpose of the article is to analyse the amendments made to the VAT Act entered into force on 1 January 2017.

Keywords: VAT, VAT Act, indirect taxes.

Streszczenie: Artykuł przedstawia najważniejsze i najbardziej komentowane zmiany dotyczące podatku dochodowego wprowadzone w życie 1 stycznia 2017 roku. Dotyczą one wprowadzenia preferencyjnej stawki CIT, tego, kogo ona dotyczy i jakie są wyłączenia, formy płatności, możliwości odliczenia kosztów podatkowych, jak również zmian odnośnie do kwoty wolnej od podatku dochodowego od osób fizycznych.

Słowa kluczowe: podatek dochodowy, kwota wolna od podatku, obniżona stawka CIT, płatności gotówkowe.

1. Wstęp

Z dniem 1 stycznia 2017 roku weszły w życie istotne zmiany ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz ustawy o podatku dochodowym osób prawnych. Główne założenia zmian to uściślenie obowiązującego systemu podatkowego, doprecyzowanie regulacji budzących wątpliwości interpretacyjne, a także eliminacja zjawiska unikania opodatkowania. Ustawodawca wprowadza także nowe rozwiązania mające na celu wspieranie przedsiębiorców i inwestycji. Najważniejsze zmiany mające wpływ na najszersze grono odbiorców to preferencyjna stawka podatku dochodowego od osób prawnych, forma płatności, koszty podatkowe oraz zmiany odnośnie do kwoty wolnej od podatku. Artykuł ma na celu przedstawienie tych najważniejszych zmian wynikających z przepisów prawa. Przyjęte metody badawcze to studia literaturowe i analiza aktów prawnych.

2. Obniżona stawka CIT

Zgodnie z nowymi regulacjami prawnymi obniżona stawka podatku dochodowego od osób prawnych – z obecnych 19% do 15% – obejmuje małych podatników, czyli zgodnie z ustawą takich, u których wartość przychodów ze sprzedaży (wraz z kwotą należnego podatku od towarów i usług) w ubiegłym roku podatkowym nie przekroczy równowartości w złotych 1,2 mln euro. Kwotę w euro należy przeliczyć zgodnie z kursem średnim ogłoszonym przez NBP na pierwszy dzień roboczy października w zaokrągleniu do tys. zł. W konsekwencji małym podatnikiem w 2017 roku będzie jednostka, której wyżej wymienione przychody nie przekroczą 5 157 000 zł. Do

kręgu uprawnionych do skorzystania z preferencyjnej stawki CIT należą również podatnicy rozpoczynający dopiero działalność gospodarczą. Taka stawka przysługuje automatycznie w pierwszym roku prowadzenia działalności. W kolejnym roku będzie zależna od osiągniętych przychodów i spełniania kryterium kwalifikującego go jako małego podatnika.

Ustawa wskazuje również na krąg podmiotów nieuprawnionych do skorzystania z przywileju obniżonej stawki. Są to podatnicy powstałe w wyniku:

- przekształcenia, połączenia, podziału, z wyjątkiem przekształcenia spółki w inną spółkę;
- przekształcenia działalności gospodarczej osoby fizycznej lub spółki niebędącej osobą prawną (spółką jawną, spółką partnerską i spółką komandytową) w spółkę kapitałową lub spółkę komandytowo-akcyjną;
- wniesienia uprzednio prowadzonego przez siebie przedsiębiorstwa, zorganizowanej części przedsiębiorstwa lub składników jego majątku o wartości przekraczającej równowartość 10 000 euro;
- wniesienia aportem składników majątku pochodzących z likwidacji innych podatników CIT w przypadku posiadania udziałów lub akcji w likwidowanych podmiotach.

Ustawodawca w celu zabezpieczenia się przed licznymi restrukturyzacjami podmiotów wprowadził przepis przejściowy, który wyklucza możliwość skorzystania ze stawki preferencyjnej dla podmiotów, które zostały związane pomiędzy dniem ogłoszenia ustawy a dniem jej wejścia w życie.

3. Koszty podatkowe a forma zapłaty

Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej do końca 2016 roku dawała możliwość dokonywania płatności gotówkowych do kwoty 15 tys. euro, jednak za nieprzestrzeganie tego przepisu nie groziły żadne kary. Obecnie przepis ten stanowi, że dokonywanie lub przyjmowanie płatności związanych z wykonywaną działalnością gospodarczą następuje za pośrednictwem rachunku płatniczego przedsiębiorcy w każdym przypadku, gdy:

- stroną transakcji, z której wynika płatność, jest inny przedsiębiorca oraz
- jednorazowa wartość transakcji, bez względu na liczbę wynikających z niej płatności, przekracza równowartość 15 000 zł, przy czym transakcje w walutach obcych przelicza się na złote według kursu średniego walut obcych ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski z ostatniego dnia roboczego poprzedzającego dzień dokonania transakcji.

Zatem jeśli dokonano transakcji powyżej 15 tys. zł z pominięciem rachunku bankowego, to kwoty tej nie można zaliczyć do kosztów uzyskania przychodu, co w znacznym stopniu ma ograniczyć szarą strefę. Ważne jest to, że nie chodzi o pojedynczą płatność dla danego kontrahenta, a o całą transakcję. Innymi słowy, jeśli ktoś płaci w ratach, bez względu na wartość płatności będzie musiał dokonywać płatności za pomocą rachunku bankowego, o ile łączna kwota przekroczy 15 tys. zł.

W przypadku, gdy podmiot jednak zaliczył do kosztów uzyskania przychodu wartość takiej transakcji lub jej część, jest zobowiązany w miesiącu, w którym została dokonana płatność bez pośrednictwa rachunku płatniczego, do:

- zmniejszenia kosztów uzyskania przychodów albo
- w przypadku braku możliwości zmniejszenia kosztów uzyskania przychodów – zwiększenia przychodów.

Nowe przepisy jednak nie obejmują transakcji zawartych przed wejściem ustawy w życie, a więc po 1 stycznia można dokonywać płatności gotówką, o ile jest to zapłata związana z umową zawartą w roku ubiegłym.

4. Kwota wolna od podatku

Od 1 stycznia 2017 r. znowelizowana została treść art. 27 ust. 1 ustawy o PIT. Progi podatkowe pozostały na niezmiennym poziomie. Zmianie uległa zaś kwota zmniejszająca podatek, przy czym jej wysokość nie jest już stałą wartością, przysługującą każdemu podatnikowi, którego dochody były opodatkowane według skali (tab. 1).

Tabela 1. Skala podatkowa obowiązująca od 1 stycznia 2017 r.

Podstawa obliczenia podatku w złotych		Podatek wynosi
ponad	od	
	85 528 zł	18%*
85 528 zł		15 395 zł 04 gr + 32% nadwyżki ponad 85 528 zł*

* Minus kwota zmniejszająca podatek.

Źródło: opracowanie własne na podstawie art. 27 ust. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych.

Zgodnie z art. 27 ust. 1a ustawy o PIT podatnicy będą musieli dokonać w rozliczeniu rocznym korekty. Zgodnie z brzmieniem tego przepisu kwota zmniejszająca podatek odliczana w rocznym obliczeniu podatku wynosi:

- 1) 1188 zł – dla podstawy obliczenia podatku nieprzekraczającej kwoty 6600 zł;
- 2) 1188 zł pomniejszone o kwotę obliczoną według wzoru: $631 \text{ zł } 98 \text{ gr} \times (\text{podstawa obliczenia podatku} - 6600 \text{ zł}) \div 4400 \text{ zł}$, dla podstawy obliczenia podatku wyższej od 6600 zł i nieprzekraczającej kwoty 11 000 zł;
- 3) 556 zł 02 gr – dla podstawy obliczenia podatku wyższej od 11 000 zł i nieprzekraczającej kwoty 85 528 zł;
- 4) 556 zł 02 gr pomniejszone o kwotę obliczoną według wzoru: $556 \text{ zł } 02 \text{ gr} \times (\text{podstawa obliczenia podatku} - 85 528 \text{ zł}) \div 41 472 \text{ zł}$, dla podstawy obliczenia podatku wyższej od 85 528 zł i nieprzekraczającej kwoty 127 000 zł.

Oznacza to, że podatnicy, których podstawa opodatkowania:

- nie przekroczy 6600 zł, będą mieli prawo do kwoty zmniejszającej podatek w wysokości 1188 zł,

- przekroczy 6600 zł, ale nie przekroczy 11 000 zł, będą mieli prawo do kwoty zmniejszającej podatek w wysokości między 1188 zł, a 556,02 zł (będzie ona proporcjonalnie pomniejszana w miarę zbliżania się do podstawy opodatkowania w wysokości 11 000 zł),
- przekroczy 11 000 zł, ale nie przekroczy 85 528 zł, będą mieli prawo do kwoty zmniejszającej podatek w wysokości 556,02 zł,
- przekroczy 85 528 zł, ale nie przekroczy 127 000 zł, będą mieli prawo do kwoty zmniejszającej podatek w wysokości między 556,02 zł a 0,00 zł (będzie ona proporcjonalnie pomniejszana w miarę zbliżania się do podstawy opodatkowania w wysokości 127 000 zł, aby po jej przekroczeniu nie przysługiwać w ogóle).

5. Zakończenie

Wprowadzona stawka preferencyjna wspomaga małych przedsiębiorców i nowo powstające jednostki. Forma płatności bezgotówkowej ograniczy rozwój szarej strefy i pozwoli na kontrolowanie płatności oraz eliminację w znacznym stopniu tzw. pustych faktur. Nowa kwota wolna od podatku dotyczy niewielkiej grupy osób fizycznych i jest ona zmianą wspierającą jedynie najuboższych. Podsumowując, należy stwierdzić, że wprowadzone zmiany są pozytywne, jednak należy zaznaczyć, że komplikują przepisy prawne, mogą powodować problemy rachunkowo-podatkowe i nasilić kontrole ze strony państwa, utrudniając w ten sposób działalność jednostki.

Literatura

Poradnik Gazety Prawnej, 2017, *PIT, CIT, ryczałt 2017*, Warszawa.

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

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

Dziennik Gazeta Prawna, 2016, *Podatki 2017, cz. 2*, Warszawa.

CHANGES IN INCOME TAX SINCE 1 JANUARY 2017

Summary: The article presents the most significant and widely commented changes related to the income tax which came into force on 1 January, 2017. The changes refer to the introduction of the preferential CIT rate (Corporate Income Tax rate), precisely to whom the change applies, what are the exclusions, what forms of payment are possible, possibilities of deduction of tax cost, and finally changes related to the tax allowance which applies to the income tax from natural persons.

Keywords: income tax, tax allowance, reduced CIT rate, cash payments.

Streszczenie: Celem artykułu jest analiza zakresu i ustalenie kosztów uzyskania przychodów na potrzeby rozliczania podatku dochodowego. Przedmiotem badań jest ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych i ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych. Prawo podatkowe nie precyzuje jednoznacznie ustalania kosztów podatkowych i grupy kosztów zaliczanych do kosztów uzyskania przychodów. Celem rachunku kosztów podatkowych jest ustalenie kosztów zgodnie z przepisami. Podatnik musi sam określić koszty podatkowe, prawidłowo je wycenić oraz ustalić moment ich faktycznego poniesienia. Istotne znaczenie ma rodzaj prowadzonej działalności gospodarczej, forma ewidencji oraz polityka podatkowa przedsiębiorstwa. Przedsiębiorcy chętnie wykazują jak najniższe koszty podatkowe, by zminimalizować wynik podatkowy, a przy tym podatek dochodowy.

Słowa kluczowe: koszty uzyskania przychodów, podatek dochodowy, prawo podatkowe.

1. Wstęp

Koszt podatkowy, inaczej koszt uzyskania przychodu, jest istotnym elementem mającym wpływ na podstawę opodatkowania, a w następstwie na obciążenie w podatku dochodowym zarówno u podatników rozliczających się podatkiem liniowym, jak i na zasadach ogólnych. Są to poniesione przez podatnika wydatki zmniejszające przychód podatkowy. Dochód stanowi różnicę między przychodami a kosztami ich uzyskania. Jeśli koszty są wyższe od przychodów, powstaje strata podatkowa. Podstawą opodatkowania w podatku dochodowym od osób fizycznych jest dochód po odliczeniach. A więc im wyższe koszty, tym mniejszy dochód do opodatkowania, a w konsekwencji też niższy podatek. Strata podlega odliczeniu w latach następnych.

Koszty podatkowe są ważne dla podatników, którzy rozliczają się na zasadzie podatku liniowego lub na zasadach ogólnych. Nie mają znaczenia dla rozliczających się ryczałtem ewidencjonowanym bądź kartą podatkową, gdyż nie wykazują dochodu. Celem artykułu jest analiza zakresu oraz ustalenie kosztów uzyskania przychodów na potrzeby rozliczania podatku dochodowego [Pogoński 2013, s. 100].

2. Zakres kosztów podatkowych

Artykuł 22 ust. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych zawiera definicję kosztów uzyskania przychodów. Ta sama definicja dotyczy podatku dochodowego od osób prawnych (art. 15). Zgodnie z nią są to „koszty poniesione w celu osiągnięcia przychodów, z wyjątkiem tych, których ustawodawca nie uznaje za koszty, a które zostały wymienione w art. 23 ust. 1” [Wyrzykowski 2003, s. 68]. Wykaz kosztów uzyskania przychodów nie jest zamknięty.

Najistotniejszym warunkiem jest cel poniesienia kosztu, który jest związany z osiąganiem przychodu związanego z konkretnym typem prowadzonej działalności gospodarczej. Dany wydatek należy sklasyfikować, opierając się na zasadach racjonalności w danych okolicznościach, oraz określić, czy dany wydatek w przyszłości będzie generować przychód. W związku z prowadzoną działalnością u jednego podatnika dany wydatek będzie kosztem podatkowym, a u drugiego nie.

„Kosztem podatkowym może być koszt, który faktycznie został poniesiony”. Regulacje podatkowe wyrażają zgodę na zaliczenie do kosztów uzyskania przychodów pewnych rodzajów, które nie mają charakteru wydatków. Przykładem są odpisy amortyzacyjne od środków trwałych i straty w środkach trwałych. Te zdarzenia nie wiążą się istotnie z poniesionym wydatkiem. Jednak w tych przypadkach generowany jest koszt podatkowy.

W przypadku klasycznych kosztów podatkowych (np. wypłaty wynagrodzeń dla pracowników, zakup towarów), aby powstał koszt podatkowy, wydatek musi być faktycznie poniesiony.

Ważne jest również to, aby wydatek został poniesiony przez tego płatnika podatku, który chce zakwalifikować ten koszt do grupy kosztów podatkowych. W przypadku, kiedy podatnik finansuje zakup towaru środkami kredytowymi, może uznać to zdarzenie za koszt podatkowy. Jeśli zakup tego towaru finansowałaby osoba trzecia, np. żona podatnika lub znajomy przedsiębiorca, nie byłoby to już możliwe. Kosztem jest również potrącenie wzajemnych zobowiązań, w sytuacji gdy kwota zobowiązania podatnika z tytułu płatności jest niższa niż zobowiązanie dostawcy.

Koszty dotyczące zabezpieczeń źródeł przychodów także stanowią koszt podatkowy (np. koszty licencji, szkoleń). Mimo że wydatki te nie generują przychodów, ich poniesienie jest uwarunkowane prowadzoną działalnością gospodarczą.

Istnieje obszerny katalog kosztów, których nie zalicza się do kosztów uzyskania przychodów. Koszty te można pogrupować na:

- niestanowiące kosztu podatkowego ze swojej istoty,
- niestanowiące kosztu podatkowego zgodnie z art. 23 ust. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych,
- koszty odroczone w czasie.

Aby dany koszt móc zaliczyć do kosztów podatkowych, musi spełniać warunki zawarte w art. 22 ust. 1 updog, a poza tym musi być rzeczywiście poniesiony oraz udokumentowany. Jeżeli dany koszt nie spełnia tych kryteriów, to nie będzie mógł

minimalizować przychodu podatkowego płatnika. Podatnik nie może uznawać za koszty podatkowe takich wydatków, które nie są związane z prowadzoną działalnością gospodarczą.

Przykładami kosztów niestanowiących kosztów podatkowych są¹:

- wydatki osobiste (np. kupno mieszkania, jedzenia) podatnika, ponieważ nie dotyczą prowadzonej działalności podatnika,
- koszty użytkowania samochodu osobowego przedsiębiorcy, kiedy wykorzystuje go do celów prywatnych, również nie ma to z związku z działalnością,
- kaucje zwrotne, ponieważ nie są bezwzględnym wydatkiem (kaucję zaliczy się do kosztów, gdy zostanie przyporządkowana konkretnej płatności w chwili definitywnego rozstrzygnięcia prowadzonego postępowania),
- koszty dotyczące działalności podatnika zwolnionej z podatku, ponieważ nie jest związana z przychodem podatkowym.

Zgodnie z ustawą o podatku dochodowym od osób fizycznych istnieje grupa kosztów, które spełniają warunek określony w art. 22 updof. 1, ale nie pomniejszają przychodu podatkowego i przez to nie można ich zaliczyć do kosztów uzyskania przychodów. Koszty te zostały wymienione w art. 23 ust. 1 updof. Przykładami takich kosztów są:

- wydatki na nabycie wartości niematerialnych i prawnych oraz środków trwałych, jednak do kosztów podatkowych można zakwalifikować odpisy amortyzacyjne od tych składników majątku,
- darowizny, wyjątkiem są produkty spożywcze przekazywane na organizacje pożytku publicznego,
- odpisy amortyzacyjne od samochodu osobowego, który jest środkiem trwałym a jego wartość jest wyższa niż równowartość 20 000 euro,
- kary i grzywny w większości,
- koszty reprezentacji,
- składki ZUS nieopłacone przez przedsiębiorcę w części finansowanej przez niego,
- podatek VAT należny i naliczony co do zasady,
- wydatki związane z pracownikami, którzy używali samochodów osobowych w sprawach służbowych, ale przekroczyli określone limity.

Następnym analizowanym przypadkiem są koszty odroczone w czasie. Dotyczy to kosztów, które będą kosztem, ale w przyszłości. Typowym przykładem jest koszt nabycia gruntu. Według art. 23 ust. 1 pkt 1 lit. a) updof jest to wydatek, który nie stanowi kosztu uzyskania przychodu, jednakże będzie kosztem uzyskania przychodu w sytuacji odpłatnego zbycia gruntu. „(...) Przepisy podatkowe odraczają możliwość zaliczenia do kosztów podatkowych wydatku na jego nabycie”. Podobny przypadek dotyczy wydatków na nabycie akcji oraz udziałów. W momencie ich poniesienia nie są kosztem podatkowym, jednak w momencie ich odpłatnego zbycia

¹ Są to koszty, które podatkowymi nie są ze swej istoty, ponieważ niezwiązane są bezpośrednio z prowadzoną działalnością gospodarczą, są to zazwyczaj koszty osobiste poniesione przez podatnika.

już tak. Zdarzają się sytuacje, że przedsiębiorca jest zobligowany do wstrzymania się w czasie z zaliczeniem danego kosztu uzyskania przychodu, jeśli opóźnia spłatę zobowiązania wobec swojego dostawcy [Pogoński 2013, s. 101-106].

3. Ustalenie kosztów podatkowych

Aby móc ustalić koszty uzyskania przychodów, należy zapoznać się z treścią przepisów. Ustalenie kosztów jest również zależne od charakteru prowadzonej działalności gospodarczej, formy ewidencji oraz od polityki podatkowej prowadzonej przez przedsiębiorstwo. Regulacje prawa podatkowego określają ramy prawidłowości kosztów podatkowych. Przepisy precyzują obszar kosztów uzyskania przychodów, sposób ich wyceny i moment ponoszenia kosztów.

Przedsiębiorca, ustalając koszty podatkowe, musi uwzględnić rzeczywisty przebieg procesów gospodarczych. W rachunku podatkowym są wykorzystywane pewne uproszczenia, które przyczyniają się do zwiększenia dochodu (np. pominięcie niektórych kosztów) lub do obniżenia dochodu (np. przyspieszona amortyzacja). Podczas identyfikacji kosztów uznaje się jedynie te koszty, które faktycznie zostały poniesione.

Sposób ustalania kosztów podatkowych jest także uwarunkowany formą prowadzonej ewidencji. Przedsiębiorca rozlicza się na podstawie podatkowej księgi przychodów i rozchodów lub ksiąg rachunkowych. Ustawa nie porządkuje kosztów od ewidencji, ale w przypadku prowadzenia uproszczonej ewidencji podatnik może pominąć niektóre koszty. Forma ewidencji wpływa na sposób klasyfikacji kosztów oraz na moment potrącenia od przychodów. W przypadku prowadzenia ksiąg rachunkowych należy grupować koszty na bezpośrednio i pośrednio związane z przychodami.

Polityka podatkowa przedsiębiorstwa ma także duży wpływ na ustalanie kosztów uzyskania przychodów. Przedsiębiorca, który realizuje politykę ograniczania ryzyka podatkowego i minimalizacji podatku dochodowego, najczęściej wykazuje koszty podatkowe. Polityka podatkowa wiąże się również ze sposobem wyceny i momentem potrącenia kosztów [Poszwa 2013, s. 164-165].

Sposób ustalania kosztów podatkowych obejmuje trzy etapy:

- identyfikację – wytypowanie kosztów ujętych w księgach rachunkowych, które zaliczają się do kosztów uzyskania przychodów,
- wycenę – określenie wysokości poniesionych kosztów uzyskania przychodów i kosztów potrącalnych w danym okresie,
- rozpoznanie momentu poniesienia kosztów – wskazanie momentu poniesienia kosztu podatkowego, a także określenie okresu rozliczeniowego (miesiąc, kwartał, rok), w którym koszty powinny być potrącane.

Identyfikacja kosztów podatkowych polega na określeniu, czy dany koszt jest kosztem podatkowym. Cała procedura opiera się na analizie definicji kosztów uzy-

skania przychodów, zawartej w art. 22 ust. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz katalogu wyłączeń z kosztów podatkowych – art. 23 ustawy [Poszwa 2016, s. 144-145].

Kolejny element ustalania kosztów podatkowych stanowi wycena. Polega ona na pomiarze kosztów podatkowych oraz ustaleniu kwoty kosztów potrącalnych w danym rozliczeniowym okresie. Pomiaru kosztów podatkowych dokonuje się na bazie dokumentów źródłowych. Aby ustalić kwotę kosztów potrącalnych, należy dokonać rozliczeń kosztów podatkowych i przeprowadzić kalkulację wartości podatkowej usług, towarów i wyrobów. Regulacje podatkowe nie określają szczegółów regulacji kalkulacji i rozliczania kosztów podatkowych. Proces ten jest związany ściśle z momentem potrącania kosztów podatkowych [Poszwa 2016, s. 146].

Zgodnie z przepisami updop i updof wyróżnia się dwa sposoby zaliczania wydatków do kosztów podatkowych: metodę kasową i memoriałową.

Jedynie osoby fizyczne, które prowadzą podatkową księgę przychodów i rozchodów, mogą korzystać z metody kasowej. Poniesione przez podatnika koszty uzyskania przychodu są potrącane jedynie w roku podatkowym, w którym zostały faktycznie poniesione. Przedsiębiorcy w praktyce uznają wydatki za koszty uzyskania przychodów w chwili ich poniesienia [Kubacki 2016, s. 257]. Przykładem poniesienia kosztu jest moment wystawienia faktury lub innego dokumentu, potwierdzającego ujęcie kosztu. „Poniesienie kosztu” nie jest równoznaczne z zapłatą zobowiązania [Pogoński 2013, s. 107].

Metoda memoriałowa jest stosowana:

- „przez wszystkich podatników podatku dochodowego od osób prawnych,
- przez wszystkich podatników podatku dochodowego od osób fizycznych, którzy prowadzą księgi rachunkowe,
- przez podatników podatku dochodowego od osób fizycznych, prowadzących podatkową księgę przychodów i rozchodów, którzy stale w każdym roku podatkowym prowadzą księgę w sposób umożliwiający wyodrębnienie kosztów uzyskania odnoszących się tylko do tego roku podatkowego”.

Meritum metody memoriałowej jest to, iż koszty uzyskania przychodów są potrącane jedynie w roku podatkowym, którego dotyczą; niekoniecznie musi być to w roku, w którym rzeczywiście zostały poniesione [Kubacki 2016, s. 257].

Zgodnie z metodą memoriałowego rozliczania kosztów podatkowych momentem, który decyduje o uwzględnieniu danego kosztu podatkowego w rachunku podatkowym, jest zaliczenie go do jednej z grup:

- kosztów bezpośrednio związanych z przychodami,
- kosztów pośrednich (inne niż bezpośrednio związane z przychodami).

Koszty bezpośrednie są ujmowane w chwili uzyskania odpowiadających im przychodów. To znaczy, że koszty sprzedaży usług w 2016 roku będą odejmowane od przychodów w 2016 roku. W sytuacji, gdy koszty zostaną poniesione w następnym roku, jednak przed złożeniem zeznania rocznego, wtedy także zostałyby potrą-

cone w roku poprzedzającym rok poniesienia. Podatnik, który poniesie koszty po terminie złożenia zeznania rocznego, musi liczyć się z tym, iż będą one odejmowane po roku uzyskania przychodów. Koszty pośrednio związane z przychodami są odejmowane od przychodów w okresie ich poniesienia, czyli ujęcia w księgach rachunkowych [Poszwa 2016, s. 147-148].

4. Zakończenie

Podatnik, ustalając koszty uzyskania przychodów, musi uwzględnić specyfikę prowadzonej działalności gospodarczej, prawo podatkowe oraz cele własnej polityki podatkowej. Musi także indywidualnie określić procedury rozliczania, grupowania, pomiaru i kalkulacji kosztów [Poszwa 2013, s. 169]. Przedsiębiorca musi sam ocenić zdarzenia gospodarcze, stosując kryteria zarówno obiektywne, jak i subiektywne. Ma prawo wyłączenia z rachunku wyniku podatkowego tych pozycji kosztów, które wzbudzą jego wątpliwości [Poszwa 2015, s. 170-171]. Przedsiębiorcy chętnie wykazują jak najwyższe koszty podatkowe. Muszą jednak pamiętać o uwzględnieniu tych kosztów, które w przepisach podatkowych spełniają określone warunki [Styczyński 2010, s. 69].

Literatura

- Kubacki R., 2016, *Koszty uzyskania przychodów w podatkach dochodowych 2016*, Oficyna Wydawnicza Unimex, Wrocław.
- Pogoński M., 2013, *ABC podatków w działalności gospodarczej*, Oficyna Wydawnicza Unimex, Wrocław.
- Poszwa M., 2013, *Koszty uzyskania przychodów i warunki ich uznawania*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 765, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 61.
- Poszwa M., 2015, *Problem „uznaniowości” w ustalaniu kosztów uzyskania przychodów*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 374, E. Nowak, Z. Kes (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Poszwa M., 2016, *Rachunkowość, zasady i metody*, [w:] E. Nowak (red.), Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Styczyński R., 2010, *Podatkowa księga przychodów i rozchodów: praktyczne problemy prowadzenia*, Unimex, Wrocław.
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. 1991, nr 80, poz. 35).
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. 1992, nr 21, poz. 86).
- Wyrzykowski W., 2003, *Wynik bilansowy a dochód podatkowy w okresie transformacji systemowej*, Scientific Publishing Group, Gdańsk.

SPECIFICITY OF ARRANGEMENT AND CLASSIFICATION OF COST OF REVENUES

Summary: The aim of the article is to analyze the scope and the fixing of costs deductible for the purpose of accounting for income taxes. The subject of research is the law on income tax from individuals and legal persons income tax act. Tax law does not specify clearly the determination of the cost of tax and cost group belonging to the cost of obtaining revenue. The aim of the tax cost is the fixing of costs in accordance with the regulations. The taxpayer has to determine the tax costs, measure them properly and determine the moment of their actual pay. It is important to the type of business, the form of the records and the tax policy of the company. An entrepreneur are eager to show how the lowest tax costs to minimize the tax result and income tax.

Keywords: cost of revenues, income tax, tax law.

MARTA ZARYCHTA

e-mail: martazarychta94@gmail.com

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

POTRĄCENIA ORAZ OBCIĄŻENIA WYNAGRODZEŃ I ZWIĄZANE Z NIMI OBOWIĄZKI PRACODAWCY

Streszczenie: Artykuł ma na celu przybliżenie zagadnienia, jakim są potrącenia oraz obciążenia wynagrodzeń. Temat ten naturalnie został podzielony na dwie części, którym odpowiadają nazwy dwóch punktów. Pierwszy punkt artykułu to zgłębienie kwestii obciążeń w formie zaliczki na podatek dochodowy, kosztów uzyskania przychodu oraz składek na ubezpieczenia społeczne. Ujęte zostały tutaj sposoby naliczania zaliczki na podatek dochodowy, kwoty stanowiące progi podatkowe, a także stawki na ubezpieczenie emerytalne, rentowe, chorobowe, wypadkowe i na ubezpieczenie zdrowotne. Kolejny z punktów traktuje o potrąceniach, zarówno tych określonych przez ustawę i będących wymagalnymi prawnie, takich jak świadczenia alimentacyjne, inne zaległe należności, kary pieniężne lub zaliczki pieniężne udzielone pracownikowi, jak i dobrowolnych. Istotną kwestią są tutaj również granice potrąceń, które mogą mieć wpływ na chęć spłacania własnych zobowiązań.

Słowa kluczowe: obciążenia, potrącenia, wynagrodzenia, ubezpieczenia społeczne.

1. Wstęp

Poniższa praca ma na celu przybliżenie zagadnienia, jakim są potrącenia oraz obciążenia wynagrodzeń. Tematyka ta jest istotna ze względu na fakt, że stanowią one dużą część wynagrodzenia należnego pracownikowi, a także są kosztem dla pracodawcy i mogą mieć wpływ na liczebność zatrudnienia oraz na rodzaj umów zawieranych między pracodawcą a pracownikiem w odniesieniu do stosunku pracy.

Podstawową metodą badawczą zastosowaną w poniższej pracy były studia literaturowe. Artykuł w dużym stopniu bazuje na obowiązujących ustawach oraz na publikacji książkowej E. Młynarskiej-Welpy. Niemały wpływ na kształt pracy miały również wywiady z osobami zajmującymi się księgowością oraz kadrami.

2. Obciążenia wynagrodzeń

Wynagrodzenie pracownika, oprócz wszelkich dodatków lub nagród, pomniejszane jest również o określone obciążenia. Zalicza się do nich podatki, składki odprowadzane do ZUS i składki zdrowotne, a także koszty uzyskania przychodu. Dopiero po odjęciu obciążeń (oraz potrąceń, jeśli takowe mają miejsce) pracownik otrzymuje swoje wynagrodzenie w kwocie netto.

2.1. Zaliczka na podatek dochodowy i koszty uzyskania przychodu

Podatek dochodowy od osób fizycznych wiąże się bezpośrednio z przychodami wynikającymi ze stosunku pracy. Płatnik (pracodawca) zobowiązany jest do obliczania oraz pobierania z wynagrodzenia pracownika odpowiedniej kwoty i odprowadzania jej do właściwego urzędu. Aby odprowadzić prawidłową kwotę będącą zaliczką na podatek dochodowy, płatnik na wstępie powinien wyliczyć przychody oraz koszty uzyskania przychodu danego pracownika. Do przychodów wynikających ze stosunku pracy zaliczyć można wynagrodzenie zasadnicze, wynagrodzenie za ponadwymiarowy czas pracy, dodatki do wynagrodzenia, otrzymane nagrody oraz ekwiwalenty za czas niewykorzystanego urlopu.

Za koszty uzyskania przychodu uznawane są wszystkie te wydatki, które zostały poniesione przez pracownika, aby uzyskać przychód z określonego źródła. Pracownikowi, który ma zawiązany tylko jeden stosunek pracy w miejscu zamieszkania, koszty uzyskania przychodu przysługują w wysokości 111,25 zł miesięcznie. W przypadku gdy zatrudniony jest w kilku zakładach, to w każdym z nich stawka kosztu uzyskania przychodu jest jednakowa z zastrzeżeniem, że suma tych kosztów nie może przekroczyć rocznie kwoty 1335 zł dla zatrudnionego w jednym zakładzie pracy oraz 2002,05 zł dla posiadającego zawiązanych kilka stosunków pracy. Dla osób świadczących pracę poza miejscem zamieszkania miesięczna kwota kosztów uzyskania przychodu wynosi 139,06 zł i analogicznie w ciągu roku nie może być wyższa niż 1668,72 zł lub 2502,56 zł dla posiadających zawiązany więcej niż jeden stosunek pracy [*Wysokość stóp...* 2016].

Aby wyliczyć zaliczkę na podatek dochodowy, konieczne jest obliczenie podstawy opodatkowania, która powstaje przez odjęcie od opodatkowanych przychodów kosztów ich uzyskania, a następnie od tak powstałej kwoty odliczenie składek na ubezpieczenie społeczne. Uzyskaną kwotę należy zaokrąglić do pełnych złotych. Zaliczka na podatek dochodowy naliczana jest przez pracodawcę według odpowiedniej skali podatkowej, którą określa prawo. Pierwszy próg podatkowy wynosi 18% i dotyczy tych osób, których podstawa opodatkowania nie przekracza 85 528 zł w sumie od początku roku. Od kwoty zaliczki na podatek dochodowy płatnik ma obowiązek odjąć również tzw. kwotę zmniejszającą podatek, która wynosi 556,02 zł. Dla osób, które przekroczyły 85 528 zł podstawy opodatkowania w danym roku, zaliczkę na podatek dochodowy od osób fizycznych oblicza się, dodając do 14 839,02 zł 32% z nadwyżki ponad kwotę podstawy opodatkowania. W każdym miesiącu zaliczka na podatek dochodowy jest również obniżana o tzw. kwotę zmniejszającą podatek w wysokości 46,33 zł, a następnie przekazywana do odpowiedniego urzędu skarbowego. Przekazanie zaliczki na podatek dochodowy jest obowiązkiem pracodawcy (płatnika), który powinien być zrealizowany do 20 dnia kolejnego miesiąca po miesiącu pobrania zaliczki [Jacewicz 2015].

2.2. Składki na ubezpieczenia społeczne

Dla każdej osoby, która pozostaje w stosunku pracy, składki na ubezpieczenia społeczne są obowiązkowym obciążeniem wynagrodzenia. W ustawie zostały określone rodzaje ryzyka ubezpieczeniowego, którym podlega każdy pracownik i na ich podstawie wyszczególniono obszary wchodzące w skład ubezpieczenia społecznego. Ryzyko to dzieli się na: emerytalne, rentowe, chorobowe i wypadkowe. Podstawą do obliczenia poszczególnych składek na ubezpieczenie społeczne są przychody zatrudnionego. Podstawa wymiaru składkowego ma górną granicę (trzydziestokrotność przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia), po przekroczeniu której zaprzestaje się odprowadzania składek emerytalnych oraz rentowych. Składki pobierane na ubezpieczenie chorobowe oraz wypadkowe nie są w tej sytuacji wstrzymywane [Zawiślak-Szatańska 2014].

Wysokość stawek ubezpieczenia społecznego jest różna w zależności od ryzyka, które obejmuje. W przypadku ubezpieczenia emerytalnego wynosi ona 19,52%, z czego 9,76% opłacane jest przez pracownika, a pozostała część (9,76%) przez pracodawcę. Wysokość składki ubezpieczenia rentowego wynosi 8%, a opłacanie jej zdecydowanej części (6,50%) leży w obowiązku pracodawcy. Pracownik finansuje jedynie 1,50% składki. Ubezpieczenie chorobowe w całości jest opłacane przez pracownika, a jego stawka wynosi 2,45%. W przypadku ubezpieczenia wypadkowego nie ma ustalonej konkretnej wysokości składki, tylko zakres, który może ona osiągać, czyli od 0,67% do 3,86%. Określona wysokość, którą przyjmie składka na ubezpieczenie wypadkowe w danym zakładzie pracy, jest zależna m.in. od zgłoszonej przez płatnika liczby osób, rodzaju prowadzonej działalności, a także od liczby wypadków mających miejsce w danym zakładzie pracy [*Wysokość stóp...* 2016].

Wysokość składki na ubezpieczenie wypadkowe jest ustalana co roku i obowiązuje od 1 kwietnia do 31 marca kolejnego roku. Płatnicy, którzy w ciągu ostatnich trzech lat przesyłali do ZUS informację ZUS IWA, mają ustaloną stopę procentową składki przez zakład ubezpieczeń. W innym wypadku płatnik wysokość stopy procentowej ustala samodzielnie. Płatnik jest zobligowany do uiszczenia wszelkich składek na ubezpieczenie społeczne do 5 dnia kolejnego miesiąca [Jacewicz 2015].

Każdy zatrudniony na podstawie umowy o pracę podlega również ubezpieczeniu zdrowotnemu. Składka w wysokości 9% jest niepodzielna i odprowadzana co miesiąc od podstawy wymiaru. Do jego ustalenia przyjmuje się takie same zasady jak w przypadku składki na ubezpieczenie emerytalne lub rentowe, z tą różnicą, iż podstawę wymiaru powiększa się o wynagrodzenie za czas niezdolności do pracy, a następnie pomniejsza o kwotę, która jest odprowadzana z wynagrodzenia pracownika na ubezpieczenia społeczne [Jacewicz 2015].

3. Potrącenia z wynagrodzeń

Potrącenia z wynagrodzenia za pracę są kwestią ściśle regulowaną przez ustawodawstwo. Wiąże się to z samą naturą wynagrodzenia, które podlega specjalnej ochronie. Pracodawca dzięki temu nie może zaniżać wysokości wynagrodzenia wypłacanego pracownikowi w sposób niezgodny z prawem, z kolei pracownik nie może zrzec się pensji lub przenieść prawa do niej na inną osobę [Ustawa z dnia 26 czerwca 1975 r.].

Potrąceń z wynagrodzenia za pracę należy dokonywać już po odliczeniu składek na ubezpieczenia społeczne i zaliczki na podatek dochodowy od osób fizycznych [Kucharska 2016].

3.1. Potrącenia wymagane prawem

Potrącenia wymagane prawem zostały określone w Kodeksie pracy i tworzą katalog zamknięty, a jego rozszerzanie przez pracodawcę jest zabronione. Ustawodawca wymienia następujące należności: sumy, które są egzekwowane na mocy tytułów wykonawczych w związku z zaspokojeniem świadczeń alimentacyjnych, sumy egzekwowane na mocy tytułów wykonawczych innych należności, udzielone pracownikowi zaliczki pieniężne oraz kary pieniężne [Ustawa z dnia 26 czerwca 1975 r.].

Świadczenia alimentacyjne to najbardziej uprzywilejowana grupa świadczeń, ponieważ dopiero po ich potrąceniu możliwe jest zaspokajanie kolejnych należności. Istnieją dwie możliwości uzyskania kwoty należnej na świadczenia alimentacyjne – albo z udziałem komornika, który wykonuje czynności, wszczynając postępowanie egzekucyjne, albo odbywa się to bez wydania formalnego nakazu. Jeśli na komorniku spoczywa obowiązek uzyskania należności, konieczne jest dostarczenie klauzuli o wykonalności wyroku. Następnie komornik ma obowiązek odszukać dłużnika i powiadomić jego pracodawcę o konieczności zajęcia części wynagrodzenia na poczet alimentów. W przypadku, gdy potrącenie należności odbywa się bez jego udziału, to wierzyciel ma obowiązek odnalezienia dłużnika i wystąpienia bezpośrednio do jego pracodawcy z wnioskiem o zajęcie części wynagrodzenia na poczet świadczeń. W sytuacji zaległości alimentacyjnych dłużnika pracodawca może dokonać potrąceń z wynagrodzenia dłużnika do wysokości kwoty nagrody z zakładowego funduszu nagród, „trzynastki”, a także jego udziałów w zysku. W kwestii bieżących potrąceń świadczeń alimentacyjnych ich kwota nie może być wyższa niż 60% tzw. granicy potrącenia z wynagrodzenia, które co miesiąc otrzymuje dłużnik [Młynarska-Wępa 2016].

Oprócz świadczeń alimentacyjnych istnieje grupa innych należności, które mogą być egzekwowane z wynagrodzenia dłużnika. Najczęściej są to długi, które wynikają z niespłacanych pożyczek lub kredytów, a także zaległe składki ZUS lub podatki. W wypadku tego rodzaju długów mogą one być egzekwowane jedynie w drodze postępowania administracyjnego lub sądowego [Młynarska-Wępa 2016].

Pracodawca ma prawo do potrącenia z wynagrodzenia pracownika również zaliczek pieniężnych, które zostały mu udzielone w związku z kosztami wynikającymi z pełnienia obowiązków służbowych, a pracownik nie zwrócił ich w określonym czasie. Potrącenia zaliczek w dużej mierze dotyczą tych, które są pobierane na zakupy firmowe, i nie należy ich mylić z tymi, które są wypłacane na poczet kolejnego wynagrodzenia pracownika [Kasprzak 2017].

Ostatnim z potrąceń wymaganych prawem są kary porządkowe wynikające z nieprzestrzegania przepisów BHP lub przepisów przeciwpożarowych. Podstawą do ukarania pracownika jest również spożywanie przez niego alkoholu w miejscu pracy czy stawienie się w niej w stanie wskazującym na jego spożycie. Wysokość kary porządkowej za tego typu wykroczenia nie może jednak przekraczać wysokości jednodniowego wynagrodzenia pracownika, a łącznie nie może stanowić więcej niż 1/10 należnego mu wynagrodzenia po potrąceniu wszelkich zaliczek oraz tytułów wykonawczych [Młynarska-Wępa 2016].

3.2. Potrącenia dobrowolne

Potrącenia dobrowolne to kolejny rodzaj potrąceń, w przypadku których do ich wyegzekwowania konieczna jest pisemna zgoda pracownika na ich dokonanie. Pracodawca po jej uzyskaniu ma prawo pobrać z wynagrodzenia pracownika kwotę na określony cel, między innymi na składki z tytułu członkostwa w związku zawodowym, innych organizacjach branżowych lub samorządzie zawodowym. Pracodawca, mając pisemną zgodę pracownika, może również dokonać potrąceń na poczet spłaty pożyczek, których udzielił danemu pracownikowi z funduszu świadczeń społecznych lub Pracowniczej Kasy Zapomogowo-Pożyczkowej [Kucharska 2016].

Kodeks Pracy nie precyzuje wzoru pisma, które należy przedłożyć pracodawcy, by ten mógł dokonywać z wynagrodzenia pracownika dobrowolnych potrąceń. W związku z tym większość placówek wypracowuje własne wzory tego rodzaju pism na użytek wewnętrzny. Oświadczenia te obligatoryjnie zawierać muszą tytuł potrącenia i jego dokładną kwotę. Są one jednostronnym oświadczeniem woli i mogą być w każdej chwili wycofane przez danego pracownika bez podania przyczyny [Ryś 2017].

3.3. Kwoty niepotrącalne

Kwoty niepotrącalne to kwota netto wynagrodzenia minimalnego, które obowiązuje w danym roku dla pracowników zatrudnionych na cały etat, a dla osób zatrudnionych w innym wymiarze godzin jest to jego proporcjonalna wartość. W przypadku potrącania dobrowolnych świadczeń kwota ta kształtuje się na wysokości 80% minimalnego wynagrodzenia netto. Wynika z tego, że pracownik nie ma wpływu na fakt realizacji wszystkich potrąceń przez niego zadeklarowanych. Jeśli przekraczają one kwotę niepotrącalną, nie zostaną zrealizowane. Pracodawca, w przypadku gdy suma

wszystkich potrąceń narusza kwotę od nich wolną, jest zobligowany do poinformowania pracownika, że dane potrącenie nie będzie mogło zostać zrealizowane na liście płac. W tej sytuacji pracownik może osobiście uregulować określoną kwotę, wpłacając ją bezpośrednio na odpowiedni rachunek bankowy lub do kasy zakładowej [Młynarska-Wępa 2016].

Potrącenia należące do grupy ustawowych również muszą być dokonywane w określonych przez prawo granicach. Łączna suma potrąceń z wynagrodzenia pracownika nie może przekroczyć 1/2 kwoty wynagrodzenia w przypadku egzekwowania świadczeń innych niż alimentacyjne lub dotyczące zaliczek pieniężnych. Gdy do kwoty potrąceń dochodzą również świadczenia alimentacyjne, suma potrąceń nie może przekroczyć 3/5 wynagrodzenia [Kucharska 2016].

4. Zakończenie

Zagadnienie obciążeń wynagrodzeń oraz możliwych potrąceń jest niezwykle obszerne. Ten artykuł daje jedynie ich ogólny zarys. Należy się zastanowić, czy właściwe jest tak duże opodatkowanie lub oskładkowanie wynagrodzeń w zamian za możliwość korzystania z opieki, którą oferuje państwo. W odniesieniu do potrąceń również powinno rozważyć się kwestię ich granic, bo często są one wykorzystywane do unikania spłaty zobowiązań oraz ponoszenia odpowiedzialności.

Literatura

- Dobrowolne potrącenia z wynagrodzenia za pracę*, 2016, http://kadry.infor.pl/kadry/wynagrodzenia/ochrona_wynagrodzenia/56857,Dobrowolne-potracerenia-z-wynagrodzenia-za-prace.html.
- Jacewicz A., 2015, *Wynagrodzenia 2015 pracowników samorządowych*, ODDK, Gdańsk.
- Kasprzak M., 2017, *Potrącenia z wynagrodzenia pracownika*, <http://ksiegowosc.infor.pl/zus-kadry/wynagrodzenia/90423,2,Potracerenia-z-wynagrodzenia-pracownika.html>.
- Koszty uzyskania przychodów*, 2016, <http://www.wskazniki.gofin.pl/8,94,2,koszty-uzyskania-przychodow.html>.
- Kucharska A., 2016, *Jakie są granice potrąceń z wynagrodzenia pracownika*, <http://www.infor.pl/prawo/zarobki/wysokosc-zarobkow/267138,Jakie-sa-granice-potraceren-z-wynagrodzenia-pracownika.html>.
- Młynarska-Wępa E., 2016, *Potrącenia 2016. Wynagrodzenia, zasiłki, umowy cywilnoprawne*, Wydawnictwo Wiedza i Praktyka, Warszawa.
- Ryś E., 2017, *Czy możliwe są dobrowolne potrącenia z wynagrodzenia?*, <http://kadry.infor.pl/wynagrodzenie/ochrona-wynagrodzenia/73038,Czy-mozliwe-sa-dobrowolne-potracerenia-z-wynagrodzenia.html>.
- Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. *Kodeks pracy*, Dz. U. 1974, nr 24, poz. 141 z późn. zm.
- Wysokość stóp procentowych i źródła finansowania*, 2016, <http://www.wskazniki.gofin.pl/8,197,2,wysokosc-stop-procentowych-i-zrodla-finansowania.html>.
- Zawiślak-Szatańska E., 2014, *Jakie przychody nie są wliczane do podstawy wymiaru składek na ubezpieczenia emerytalne i rentowe*, <http://kadry.infor.pl/ubezpieczenia-spoeczne/ubezpieczenia-emerytalne-i-rentowe/94777,Jakie-przychody-nie-sa-wliczane-do-podstawy-wymiaru-skladek-na-ubezpieczenia-emerytalne-i-rentowe.html>.

DUTIES OF EMPLOYERS RELATED TO DEDUCTIONS AND IMPOSITIONS OF SALARIES

Summary: This article aims to bring issues which are deductions and impositions of salaries. The subject was divided into two parts, which correspond to the names of two chapters. The first one is looking into the issue of the charges in the form of income tax, deductible expenses and social insurance contributions. The ways of calculation of income tax, amounts representing tax thresholds and also retirement, disability, sickness, accident and health insurance have been included here. The second chapter is about deductions specified by statute and required by law, such as maintenance payments or other outstanding debts, fines or cash advance granted to the employee and voluntary. An important issue here are the limits of deductions that may affect the desire to repay own obligations.

Keywords: impositions, deductions, salaries, social security, health insurance, income tax, advance tax payment, retirement insurance, disability insurance, sickness insurance.

