

RACHUNKOWOŚĆ

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

RACHUNKOWOŚĆ

pod redakcją
Michała Biernackiego
Roberta Kowalaka



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2018

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

Joanna Świrski-Korlubi

Redakcja techniczna

Barbara Łopusiewicz

Korekta

Hanna Jurek

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 2018

ISBN 978-83-7695-720-3

Druk i oprawa: TOTEM

Spis treści

Wstęp	7
Sandra Babisz: Wybór formy zatrudnienia dla mikroprzedsiębiorstw	9
Łukasz Drobik: Lojalność klienta jako klucz do przetrwania w branży fitness	16
Aleksandra Głoszkowska: Kalkulacja kosztów wytworzenia procedury medycznej na przykładzie wyceny fotoferezy pozaustrojowej	23
Karolina Ilnicka: Wady i zalety różnych źródeł pozyskiwania krótkoterminowego kapitału.....	31
Alina Kobets, Viktoriia Khoreshko: Taryfy celne na Ukrainie.....	38
Michaela Kochoń: Ocena kondycji finansowej wybranych przedsiębiorstw przemysłu metalowego w dobie kryzysu.....	44
Patrycja Krakowiak: Dobór formy opodatkowania jako narzędzie optymalizacji podatkowej mikroprzedsiębiorstwa	53
Karolina Mosiolek: Pułapki związane z przekwalifikowaniem leasingu operacyjnego na finansowy	61
Marek Nowak: Optymalizacja podatkowa na przykładzie przedsiębiorstwa „Auto-Lak”	69
Alicja Olpińska: Nowa Ordynacja podatkowa – potrzeba zmian	76
Joanna Poliszuk: Rachunek wielosegmentowy kosztów zmiennych jako raport wspomagający zarządzanie hotelem	81
Agnieszka Szulc: Ocena wybranych źródeł finansowania mikroprzedsiębiorstw	92
Izabela Szwacińska: Rachunkowość kreatywna, agresywna czy oszukańcza – problem w identyfikacji	100
Patrycja Świerczek: Optymalizacja obciążeń fiskalnych w podatkach bezpośrednich i pośrednich	109
Karolina Woźniak: Ocena rozliczenia podatku dochodowego na podstawie podatkowej księgi przychodów i rozchodów oraz ksiąg rachunkowych....	116
Adam Zabor: Ocena obecnego stanu międzynarodowej harmonizacji rachunkowości	123

Summaries

Sandra Babisz: The choice of employment forms for microenterprises.....	15
Łukasz Drobik: Loyalty of the customer as a key to survive in the fitness industry	22

Aleksandra Głoszkowska: Medical procedure cost calculation on the example of an extracorporeal photopheresis valuation	30
Karolina Ilnicka: Downsides and benefits of using different sources for short-term funding	37
Alina Kobets, Viktoriia Khoreshko: Customs tariffs in Ukraine	43
Michaela Kochoń: Assessment of the financial condition of selected metal industry enterprises in the economic crisis	52
Patrycja Krakowiak: Choosing the form of taxation as a method of tax optimization of microenterprise.....	60
Karolina Mosiolek: Difficulties and pitfalls connected with reclassification of operating lease into finance lease	68
Marek Nowak: Tax optimization based on “Auto-Lak” enterprise.....	75
Alicja Olpińska: The new Tax Ordinance Act – need for change.....	80
Joanna Poliszuk: Variable costs statement as a hotel management report.....	91
Agnieszka Szulc: Evaluation of selected financing sources for micro-enterprises	99
Izabela Szwacińska: Creative accounting, aggressive or deceptive accounting – problem with identification.....	108
Patrycja Świerczek: Tax burden optimization in direct and indirect taxes.....	115
Karolina Woźniak: Evaluation of income tax settlement in tax revenue and expense ledger and account books.....	122
Adam Zabor: Assessment of the present situation of international accounting harmonization	129

Wstęp

Książka zawiera zbiór referatów przygotowanych przez studentów na II Konferencję Studencką pt. „Rachunkowość – problemy i dylematy”, która odbyła się 19-20 lutego 2018 roku w Turawie. Organizatorem spotkania był Instytut Rachunkowości Wydziału Zarządzania, Informatyki i Finansów Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Ujęte w opracowaniu referaty są efektem badań własnych studentów, prowadzonych w ramach studiowanego kierunku finanse i rachunkowość.

Referaty zostały zaprezentowane w trzech obszarach badawczych.

Pierwsza grupa to referaty poświęcone tematyce podatków i dotyczy zagadnień związanych z prowadzeniem podatkowej księgi przychodów i rozchodów, optymalizacji podatkowej małych i średnich przedsiębiorstw. Do grupy tej należy zagadnienie dotyczące zmian w opodatkowaniu przedsiębiorstw podatkiem VAT oraz nowej ordynacji podatkowej. Znalazł się tu również referat dotyczący taryf celnych na Ukrainie.

Drugi obszar badawczy dotyczy rachunkowości finansowej. Artykuły wpisujące się tematycznie w ten nurt poruszają takie problemy, jak: ocena stanu międzynarodowej harmonizacji rachunkowości, leasing. W tej grupie znalazł się również referat związany z kreatywną rachunkowością i jej wpływem na sprawozdawczość finansową.

Trzecia grupa artykułów poświęcona jest zagadnieniu rachunkowości zarządczej i controllingu. Rozważania dotyczą kalkulacji kosztów jednostkowych usług medycznych, oceny kondycji finansowej w branży metalowej, wykorzystania wielosegmentowego rachunku kosztów zmiennych w hotelarstwie. Do tej grupy tematycznej można zaliczyć również problematykę wyboru źródeł finansowania, badania lojalności klientów oraz wyboru formy zatrudnienia dla mikroprzedsiębiorstw.

Jako organizatorzy konferencji jesteśmy przekonani, że przygotowane teksty przyczynią się do zwiększenia zainteresowania studentów publikowaniem artykułów dotyczących rachunkowości. Zaprezentowane artykuły dowodzą, że studenci mają potencjał i rozległe zainteresowania naukowe, co może stać się impulsem do poszukiwań nowych tematów badawczych.

Organizator konferencji
dr inż. Michał Biernacki

Streszczenie: Celem artykułu jest przedstawienie różnych form zatrudnienia oraz przeanalizowanie tego, które z nich są najbardziej opłacalne dla mikroprzedsiębiorstw. Wybór formy zatrudnienia w sposób istotny wpływa na funkcjonowanie każdego przedsiębiorstwa. W zależności od wybranego rodzaju umowy koszty pracy kształtują się różnie. Do najczęściej występujących form zatrudnienia należą takie, które zostały zawarte na podstawie umowy o pracę, umowy-zlecenia, umowy agencyjnej, umowy o dzieło, kontraktu menedżerskiego oraz dzięki samozatrudnieniu. Sektor mikroprzedsiębiorstw jest najbardziej zróżnicowanym sektorem pod względem charakteru prowadzonej działalności. Przedsiębiorca dokonuje wyboru form zatrudnienia adekwatnych do sytuacji, w której się znajduje.

Słowa kluczowe: mikroprzedsiębiorstwo, formy zatrudnienia, pracodawca, pracownik, umowa o pracę, umowa cywilnoprawna.

1. Wstęp

Wybór formy zatrudnienia w sposób istotny wpływa na funkcjonowanie każdego przedsiębiorstwa. Typ oraz treść umowy powinny odpowiadać charakterowi stosunku prawnego między stronami. W zależności od wybranego rodzaju umowy płacowe i pozapłacowe koszty kształtują się różnie. Celem artykułu jest przedstawienie różnych form zatrudnienia oraz wybranie z nich tych najbardziej opłacalnych dla mikroprzedsiębiorstw.

W artykule zostanie dokonana charakterystyka mikroprzedsiębiorstw w Polsce. Zostaną opisane kryteria, jakie spełniają mikroprzedsiębiorstwa, biorąc pod uwagę aspekty ilościowe i wartościowe, takie jak liczba zatrudnionych osób, suma aktywów oraz wartość obrotów. Następnie będą opisane najpopularniejsze formy zatrudnienia, które są zawierane na podstawie umowy o pracę, umowy-zlecenia, umowy o dzieło, umowy agencyjnej, kontraktu menadżerskiego oraz samozatrudnienia. Na zakończenie zostaną wyciągnięte wnioski co do opłacalności zawierania poszczególnych rodzajów umów. Metody badawcze zastosowane w pracy to przede wszystkim studia literaturowe oraz analiza aktów prawnych.

2. Charakterystyka mikroprzedsiębiorstw w Polsce

Określenie wielkości danego przedsiębiorstwa możliwe jest przez analizę kryterium ilościowego oraz kryterium jakościowego. Kryterium ilościowe dzieli przedsiębiorstwa z sektora MSP głównie ze względu na wartość aktywów, wartość obrotów oraz liczbę zatrudnionych, dzięki któremu wyróżnić można przedsiębiorstwa mikro, małe oraz średnie [Bera, 2012, s. 29-30]. Kryterium jakościowe określa cechy poszczególnych przedsiębiorstw, m. in. funkcje, cele, wzory, miejsce prowadzenia działalności, strukturę organizacyjną, relacje między kierownictwem a pracownikami, reagowanie na zmiany otoczenia, dywersyfikację działalności, udział w rynku, samodzielność prawną [Biernacki, Janczyk-Strzała, Kowalak 2006, s. 13-17].

Przepisy obowiązujące w Polsce przystosowano do zaleceń Unii Europejskiej dotyczących klasyfikacji przedsiębiorstw z dnia 6 maja 2003 roku i zawarto je w Ustawie z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej. Według niej mikroprzedsiębiorca cechuje się:

- średniorocznym zatrudnieniem mniejszym niż 10 pracowników w co najmniej jednym z ostatnich dwóch lat obrotowych;
- osiągnięciem przychodu netto ze sprzedaży towarów, wyrobów, usług oraz operacji finansowych, które nie przekraczają równowartości w złotych 2 milionów euro albo sumy aktywów bilansu nie wyższej od równowartości 2 milionów euro; dotyczy to, co najmniej jednego bilansu sporządzonego na koniec ostatnich dwóch lat obrotowych.

„Wyrażone w euro wielkości przelicza się na złote według średniego kursu ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski w ostatnim dniu roku obrotowego wybranego do określenia statusu przedsiębiorcy” [Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. ...]. Kryteria zawarte w ustawie o swobodzie działalności gospodarczej są punktem wyjścia do odpowiedniego sklasyfikowania przedsiębiorstw, ale w związku z tym pozwalają również na wyjaśnienie wątpliwości dotyczących m.in. prawa podatkowego oraz bilansowego. Może wiązać się to z osiągnięciem korzyści finansowych, takich jak niższe podatki lub mniej skomplikowana ewidencja [Biernacki, Janczyk-Strzała, Kowalak 2006, s. 13].

Ogólny udział wszystkich przedsiębiorstw w tworzeniu PKB Polski wciąż rośnie. Mikroprzedsiębiorstwa spośród wszystkich grup przedsiębiorstw mają najwyższy udział w tworzeniu PKB. Wynosi on 30,5%. W naszym kraju jest 1,76 miliona mikroprzedsiębiorstw, co stanowi 96% ogółu. Dla porównania małych przedsiębiorstw jest 59,2 tysiąca, średnich 15,5 tysiąca, a dużych jedynie 3,4 tysiąca. Mikroprzedsiębiorstwa zatrudniają około 2,75 miliona osób, co stanowi aż 30,2% zatrudnionych w przedsiębiorstwach ogółem. Dane te świadczą o ogromnym znaczeniu mikroprzedsiębiorstw na rynku [PARP 2016].

3. Formy zatrudnienia

Wybór formy zatrudnienia przez przedsiębiorcę istotnie oddziałuje na koszty pracy przez niego ponoszone. Każdy rodzaj umowy wiąże się z innymi aspektami prawnymi, które wpływają m.in. na wysokość wynagrodzeń, obowiązek płatności składek na ubezpieczenia społeczne oraz zdrowotne, częstotliwość ponoszenia kosztów.

Do najczęściej występujących form zatrudnienia należą takie, które zostały zawarte na podstawie:

- umowy o pracę,
- umów cywilnoprawnych,
- prowadzenia działalności gospodarczej.

Umowa o pracę stanowi najpopularniejszy oraz podstawowy sposób, w jaki jest nawiązywany stosunek pracy. Stosunek pracy może zostać nawiązany również w formie spółdzielczej umowy o pracę, mianowania, powołania, jednak nie zostaną one omówione bardziej szczegółowo, ponieważ nie odnoszą się do zatrudnienia w mikroprzedsiębiorstwach. Umowa o pracę jest regulowana przez Kodeks pracy. Jako przedmiot umowy o pracę przyjmuje się odpłatne świadczenie pracy w sposób osobisty oraz przez zatrudnionego na rzecz zatrudniającego. Pracownik ma obowiązek podporządkować się pracodawcy, który wyznacza czas oraz miejsce wykonywanej pracy. Umowa o pracę to umowa starannego działania. Zobowiązanie pracownika do pracy ma charakter nieprzerwany i nie dąży do osiągnięcia jednego ściśle określonego rezultatu. Całościowe ryzyko związane z wykonywaną pracą spoczywa na pracodawcy [Styczyński 2016, s. 13]. Powinna być zawarta w formie pisemnej [Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. ...]. Wyróżnia się trzy rodzaje umowy o pracę:

- umowę o pracę na okres próbny,
- umowę o pracę na czas określony,
- umowę o pracę na czas nieokreślony.

Umowa na okres próbny może zostać zawarta na okres nieprzekraczający trzech miesięcy. Pracodawca w tym czasie ma możliwość poznania kompetencji i kwalifikacji pracownika oraz jest w stanie ocenić, czy są one wystarczające oraz odpowiednie do wykonywania pracy na danym stanowisku [Kowalska (red.) 2017, s. 162]. Umowa na czas określony jest zawierana na konkretnie ustalony termin. Pracodawca może zawrzeć maksymalnie trzy umowy na czas określony z tym samym pracownikiem na okres nieprzekraczający w sumie 33 miesięcy [Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. ...]. Umowa zawarta na czas nieokreślony gwarantuje pracownikowi stabilne zatrudnienie oraz szeroką ochronę prawną zawartego stosunku pracy. Termin wypowiedzenia zarówno dla umów na czas określony i nieokreślony jest uzależniony od stażu pracy pracownika u danego pracodawcy.

Każda osoba, która jest zatrudniona na podstawie umowy o pracę, podlega ubezpieczeniom społecznym oraz ubezpieczeniu zdrowotnemu od dnia, w którym został nawiązany stosunek pracy do dnia jego rozwiązania. Do ubezpieczeń społecznych należy ubezpieczenie emerytalne, rentowe, wypadkowe oraz chorobowe [Małkow-

ska, Jacewicz 2016, s. 41]. Podstawą wymiaru składek na ubezpieczenie społeczne jest przychód ze stosunku pracy. Składka na ubezpieczenie emerytalne wynosi 19,52% i jest finansowana przez pracownika oraz przez pracodawcę w dwóch częściach, każda po 9,76% podstawy wymiaru. Składkę na ubezpieczenie rentowe finansują również pracodawca oraz pracownik, natomiast składka na ubezpieczenie chorobowe jest finansowana przez pracownika. Składka na ubezpieczenie wypadkowe jest pokrywana w całości przez zatrudniającego oraz jej wysokość zależy głównie od liczby osób zgłoszonych do ubezpieczenia, a także od różnych grup działalności [Cieślak 2017, s. 34].

Umowy cywilnoprawne są umowami o charakterze niepracowniczym, a więc stanowią one zatrudnienie, którego podstawą zawarcia nie jest stosunek pracy. Są regulowane przez przepisy prawne Kodeksu cywilnego. Przepisy prawa pracy mówią o tym, że niedozwolone jest zastępowanie umowy o pracę umowami cywilnoprawnymi. Odnosi się to do sytuacji, w których stosunek łączący strony umowy ma cechy stosunku pracy. Dla pracodawców zawieranie umów cywilnoprawnych jest korzystne; jest to obecnie bardzo popularne zjawisko. Pracodawcy dążą do pozyskiwania tańszej siły roboczej, a co za tym idzie – do obniżenia kosztów pracy. Strona przyjmująca umowę nie ma statusu pracownika, a więc nie przysługują jej żadne świadczenia pracownicze, m.in. płatny urlop wypoczynkowy lub chorobowy [Małkowska, Jacewicz 2016, s. 495].

Jedną z najczęściej zawieranych umów cywilnoprawnych jest umowa-zlecenie. Stroną w tego rodzaju umowie może być osoba fizyczna lub osoba prawna. W przypadku nawiązania tego rodzaju umowy zleceniobiorca zobowiązuje się do wykonania na rzecz zleceniodawcy określonych czynności [Styczyński 2016, s. 20]. Umowa-zlecenie jest umową starannego działania. Zleceniobiorca nie odpowiada za osiągnięty efekt swoich działań; ma on za zadanie dołożyć należytej staranności przy wykonywaniu powierzonych mu zadań. Umowa-zlecenie może zostać zawarta w dowolnej formie. Nie obowiązują żadne regulacje prawne dotyczące formy jej zawarcia, jednak najkorzystniejsze jest zawarcie jej na piśmie. Ten rodzaj umowy mogą wypowiedzieć obie strony w dowolnym czasie. Jeżeli umowa zostanie wypowiedziana przez jedną ze stron bez podania istotnego powodu, to strona ją wypowiadająca ma obowiązek odpowiedzieć za szkodę, którą w związku z tym poniesie druga strona umowy [Styczyński 2016, s. 19-20].

Innym rodzajem umowy cywilnoprawnej jest umowa o dzieło. Ważną kwestią odróżniającą umowę o dzieło od umowy-zlecenia jest to, że nie stanowi ona umowy o charakterze starannego działania, ale jest ona umową rezultatu. Strona wykonująca zobowiązuje się do wykonania dzieła oraz ponosi wszelką odpowiedzialność za nieosiągnięcie określonego rezultatu. Może być ona zawierana w formie zarówno pisemnej, jak i ustnej [Trojanowska (red.) 2014, s. 19]. Przedmiot umowy o dzieło musi być jak najdokładniej sprecyzowany w treści umowy. Dzieło, które stanowi rezultat danej umowy, może być dostarczone zamawiającemu w formie materialnej, niematerialnej lub mieszanej. Ważną cechą umowy o dzieło jest brak określonego

kierownictwa ze strony przyjmującej umowę. Strona, która zobowiązała się do wykonania dzieła, ma pełną swobodę w wyborze czasu czy sposobu i miejsca do wykonania postanowień umowy [Małkowska, Jacewicz 2016, s. 496].

Umowa agencyjna stanowi kolejny rodzaj umowy cywilnoprawnej. Umowę agencyjną mogą nawiązać tylko strony będące przedsiębiorcami. Umowa ta polega na przyjęciu zlecenia przez agenta, który przez to zobowiązuje się do stałego pośredniczenia na rzecz lub w imieniu zleceniodawcy poprzez zawieranie umów z klientami. Forma, w jakiej możliwe jest zawarcie umowy agencyjnej, jest dowolna. Umowa agencyjna jest odpłatna, agentowi przysługuje wynagrodzenie umowne. Jeżeli w umowie strony nie określiły sposobu wynagradzania agenta, to stosuje się prowizyjny sposób wynagradzania. Wysokość otrzymywanej przez agenta prowizji jest zależna od liczby lub wartości zawartych przez niego umów [Styczyński 2016, s. 22].

Kontrakt menedżerski stanowi niejednoolitą oraz specyficzną formę zatrudnienia. Zaliczany jest on do tzw. umów nienazwanych, dlatego istotne jest wyszczególnienie w jak najdokładniejszy sposób postanowień umowy. Można wyróżnić następujące strony tego rodzaju umowy: właściciel bądź przedstawiciel przedsiębiorstwa oraz menedżer. Menedżerem może być osoba fizyczna, osoba prawna lub przedsiębiorca, który prowadzi działalność gospodarczą. Przedmiotem tego rodzaju umowy jest odpłatne zarządzanie przedsiębiorstwem przez menadżera bez podporządkowania służbowego. Celem zawierania kontraktu menedżerskiego jest wypracowanie jak najlepszych wyników ekonomicznych przez przedsiębiorstwo [Małkowska, Jacewicz 2016, s. 497].

Ubezpieczeniom społecznym mogą podlegać według tych samych zasad umowa-zlecenie oraz umowa agencyjna. W zależności od tytułów do ubezpieczeń, jakie posiada zatrudniony, inaczej potrąca się składki. Gdy zleceniobiorca nie posiada innego tytułu do ubezpieczenia społecznego, to podlega on obowiązkowo ubezpieczeniom emerytalnym, rentowym oraz wypadkowym. Ubezpieczeniu chorobowemu w sposób dobrowolny mogą podlegać te osoby, które obowiązkowo podlegają ubezpieczeniu emerytalnemu, rentowemu, wypadkowemu. Jeżeli zleceniobiorcy podlegają tym ubezpieczeniom w sposób dobrowolny, to nie mają prawa do podlegania ubezpieczeniu chorobowemu. Osoba, która jest zleceniobiorcą, zawsze podlega ubezpieczeniu zdrowotnemu niezależnie od posiadanych tytułów do ubezpieczeń. Dla pracodawcy korzystne jest zawieranie tego rodzaju umów z uczniami oraz studentami, którzy nie ukończyli 26. roku życia, ponieważ nie podlegają oni ubezpieczeniom społecznym ani ubezpieczeniu zdrowotnemu [Małkowska, Jacewicz 2016, s. 506]. Umowa o dzieło nie jest tytułem ani do ubezpieczeń społecznych, ani do ubezpieczenia zdrowotnego. Nie jest możliwe również dobrowolne zgłoszenie się do ubezpieczeń z tytułu tego rodzaju umowy [Małkowska, Jacewicz 2016, s. 513].

Coraz bardziej popularne staje się świadczenie pracy w formie samozatrudnienia w ramach prowadzenia działalności gospodarczej. Samozatrudnienie jest to „zarobkowa działalność wytwórcza, budowlana, handlowa (...), a także działalność zawodowa (tzw. wolne zawody) wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły” [Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. ...]. Dzięki samozatrudnieniu można zyskać niezależność od służbowego porządku.

4. Zakończenie

W artykule scharakteryzowano możliwe do zawarcia formy umów zatrudnienia oraz przedstawiono najważniejsze różnice między nimi. Mikroprzedsiębiorstwa, mimo że stanowią ważny element gospodarki oraz tworzą ponad 30% miejsc pracy, wciąż napotykają trudności związane z finansowaniem bieżącej działalności, pozyskiwaniem kapitału na dalszy rozwój. Są one najbardziej narażone na wahania koniunkturalne w branżach, w których działają. W związku z tym mikroprzedsiębiorcy, szukając oszczędności, często są zmuszeni do ograniczenia kosztów pracy. Większą część kosztów pracy stanowią wynagrodzenia pracownicze, które kształtują się różnie w zależności od formy zatrudnienia. Umowa o pracę jest najkorzystniejszą z form dla pracownika, natomiast dla pracodawcy wiąże się ona z najwyższymi kosztami pracy. Daje to jednak pracodawcy wiele korzyści, ponieważ najlepiej i najtrwalej wiąże pracownika z przedsiębiorstwem. Sektor mikroprzedsiębiorstw jest najbardziej zróżnicowanym z sektorów pod względem charakteru prowadzonej działalności. W zależności od niej przedsiębiorca dokonuje wyboru form zatrudnienia adekwatnych do sytuacji, w której się znajduje. W początkowej fazie rozwoju dominuje minimalne zatrudnienie, wykorzystywanie elastycznych form pracy oraz korzystanie z outsourcingu. Po pewnym czasie przedsiębiorca jest w stanie zdecydować się na stopniowe zwiększanie liczby zatrudnionych i na ich zatrudnianie na lepszych warunkach. Ze względu na branżę, w której podmiot funkcjonuje, ważne jest przeanalizowanie sezonowości prac i dobór odpowiedniej liczby pracowników i okresu ich zatrudnienia. Dla sektora mikroprzedsiębiorstw nie jest możliwe jednoznaczne wskazanie najkorzystniejszej formy zatrudnienia ze względu na jego duże zróżnicowanie.

Literatura

- Bera A., 2012, *Ochrona ubezpieczeniowa w działalności mikro i małych przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Biernacki M., Janczyk-Strzała E., Kowalak R., 2006, *Koszty w zarządzaniu małym i średnim przedsiębiorstwem produkcyjnym*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław.
- Cieślak M., 2017, *Place od A do Z w 2017*, HR Services, Warszawa.
- Kowalska A. (red.), 2012, *Pracownik w firmie od przyjęcia do zwolnienia*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Małkowska D., Jacewicz A., 2016, *Kadry i płace 2016*, ODDK, Gdańsk.
- PARP, 2016, *Raport o stanie sektora MSP w Polsce*, https://www.parp.gov.pl/images/PARP_publications/pdf/2016_raport_msp_pl_clik.pdf (2.01.2018).
- Styczyński R., 2016, *Leksykon kadrowego wydanie VII*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Trojanowska K. (red.), 2014, *Vademecum płatnika składek*, Wydawnictwo Wiedza i Praktyka, Warszawa.
- Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks Pracy, Dz. U. nr 24, poz. 141.
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz. U. nr 173, poz. 1807 ze zm.

THE CHOICE OF EMPLOYMENT FORMS FOR MICROENTERPRISES

Summary: The aim of article is to present various forms of employment and to analyze which of them are the best opportunities for microenterprises. The choice of the form of employment significantly affects the functioning of every enterprise. Depending on the type chosen, the costs of work change. The most popular forms of employment are those, which are concluded on the basis of an employment contract, commission contract, agency agreement, managerial contract. Microenterprises sector is very diversified due to the nature of business. An entrepreneur chooses forms of employment which are adequate to the situation an enterprise is in.

Keywords: microenterprise, forms of employment, employer, employee, employment contract, civil-law contract.

Streszczenie: Celem artykułu jest przedstawienie wyników badania dotyczącego wyłonienia najważniejszego czynnika determinującego zmianę klubu fitness, jak również zbadania znaczenia dla polskich klientów ceny przy zakupie karnetu wejściowego. W artykule przedstawiona zostanie definicja lojalności klienta oraz kondycja europejskiego rynku fitness. W przetrwaniu na dojrzałym rynku, na którym pozyskanie nowych klientów jest trudne, najważniejszym celem staje się zatrzymanie tych, których dotychczas obsługuje klub fitness. Aby zatrzymać aktualnych klientów, niezbędne jest zgłębienie wiedzy o potrzebach nabywców, co wymaga licznych badań związanych z ich preferencjami.

Słowa kluczowe: lojalność klienta, branża fitness, informacje, wiedza, badanie, jakość informacji.

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

S. Johnson

1. Wstęp

Obecnie funkcjonujący rynek staje się coraz bardziej nasycony różnymi produktami. Termin ten oznacza stan, w którym wirtualny popyt rynkowy jest zaspokojony, ponadto jego zwiększenie jest w znacznym stopniu ograniczone [Sudoł 2001, s. 360]. Wymusza to na podmiotach konieczność modyfikacji charakteru relacji z aktualnymi klientami. Przedsiębiorstwa powinny zacząć zwracać większą uwagę na zatrzymanie obecnych klientów niż na pozyskiwanie nowych i winny zachęcać aktualnych usługobiorców, aby pozostawali wierni firmie [Rudawska 2005, s. 14]. Neale Martin uważa, że ważnym narzędziem do osiągnięcia tego celu będzie siła przyzwyczajenia, ponieważ wpływa ona na umysł nawykowy (poziom pracy mózgu używany przez około 95% czasu funkcjonowania człowieka, odpowiadający między innymi za automatyczne wzorce myślenia) klientów [Martin 2010]. Robert East i inni twierdzą, że utrzymanie (retencja) klientów to jedna z cech lojalnościowych konsumentów [East, Wright, Vanhuele 2014, s. 46].

Artykuł ma na celu przedstawienie rozważań na temat przetrwania lokalnych klubów fitness na rozwijającym się rynku fitness w Polsce. W artykule omówiono pojęcie „lojalność klienta” oraz jego rodzaje, a także wyniki europejskiej branży

fitness za 2016 rok. W niniejszym tekście zaprezentowano wyniki przeprowadzonego badania, pokazujące, że dzięki dobrym relacjom z klientami można wpłynąć na ich lojalność względem przedsiębiorstwa, co przyczynia się do przetrwania firmy oraz potwierdza tezę, że dla znacznej części Polaków cena za karnet do klubu fitness ma co najmniej drugorzędne znaczenie.

2. Lojalność klientów

Za początki badań na temat lojalności wobec marki, rozumianej jako część procesu dokonywania zakupu, Robert East i inni uważają XX wiek, w którym Martha Copeland opublikowała w pierwszym wydaniu miesięcznika „Harvard Business Review” artykuł opisujący zjawisko „obstawania przy marce”, które dzisiaj nosi nazwę lojalności wobec jednej marki [East 2014, s. 46]. Obecnie wielu naukowców na świecie zajmujących się marketingiem posługuje się wąską definicją behawioralną tego zjawiska, związaną zwykle z udziałem bądź utratą klienta [East, Wright, Vanhuele 2014, s. 61]. Jednocześnie wielu badaczy uważa, że do samej definicji należy dodać również odniesienie do nastawienia klienta. Jerry C. Olson i Jacob Jacoby przedstawili pojęcie lojalności w następujący sposób [East, Wright, Vanhuele 2014, s. 61-62]: nieobiektywna (to znaczy niedowolna) reakcja behawioralna (zakup), wyrażona w czasie przez jednostki podejmujące decyzję (na przykład przez gospodarstwo domowe) w stosunku do porównywalnych marek bądź jednej marki; jest funkcją procesów psychologicznych (ocena).

Edyta Rudawska przytacza definicję D.L. Stuma i A. Thiry’ego jako najbardziej kompleksową. Lojalny klient jest osobą, która [Rudawska 2005, s. 28-29; Śmiatacz 2012, s. 32]:

- dokonuje regularnych oraz powtarzających się zakupów,
- korzysta z produktów oferowanych przez przedsiębiorstwo,
- rozpowszechnia pozytywne opinie o firmie, w której dokonał zakupu produktu,
- jest odporna na działanie promocyjne konkurencji.

Dodatkowo Jill Griffin wyróżnia cztery rodzaje lojalności; są to:

- lojalność ukryta,
- lojalność bierna,
- lojalność wyjątkowa,
- lojalność zerowa.

Lojalność ukryta charakteryzuje nabywcę bardzo przywiązanego do firmy, jednak z przyczyn niezależnych od niego rzadko korzystającego z usług przez nią oferowanych. Lojalność bierna cechuje klientów dokonujących zakupu danej marki z wygody lub przyzwyczajenia. Jest to tak zwana lojalność pozorna, wyróżniająca się niskim stopniem przywiązania klienta, połączonym z wysokim wskaźnikiem powtarzających się zakupów. Lojalność wyjątkowa charakteryzuje nabywców bardzo wymagających oraz domagających się najwyższej możliwej zapewnianej przez przedsiębiorstwo jakości usługi na ich warunkach, są oni dumni z korzystania z da-

nej marki, przez co polecają ją innym osobom, są nieczuli na działanie konkurencji. Jest to najlepszy rodzaj lojalności wobec przedsiębiorstwa. Lojalność zerowa cechuje klientów wykazujących niski poziom przywiązania do marki oraz rzadko dokonujących zakupu produktu. Firmy nie powinny skupiać się na pozyskiwaniu takich nabywców, gdyż koszty związane z nimi będą zawsze wyższe niż korzyści płynące z ich posiadania [Rudawska 2005, s. 30].

3. Branża fitness w liczbach

Jak wynika z najnowszego raportu „The European Health & Fitness Market” podsumowującego 2016 rok, europejski rynek fitness jest wart około 26,3 mld euro, zaś polska część tego rynku wygenerowała przychody rzędu 3,67 mld złotych. Do klubów fitness uczęszcza 56 mln Europejczyków, w tym blisko 2,84 mln Polaków. Wskaźnik penetracji kształtuje się na poziomie 7,4% (liczba członków do wielkości populacji), przy średnim europejskim dla krajów badanych 7,8%. Prognozy dla Europy na 2025 rok odnośnie do osób uczęszczających do klubów fitness wykazują wzrost z obecnych 56 mln do 80 mln, czyli przyrost na poziomie około 43%. W ciągu pięciu lat przewiduje się w Polsce zwiększenie liczby klientów z 2,84 mln do 4 mln (przyrost 40%). Przeciętny Europejczyk generuje 470 euro wartości rynku, zaś Polak – około 300 euro. Raport definiuje kluby fitness jako miejsca otwarte dla wszystkich, przeznaczone do uprawiania sportu, posiadające sprzęt do treningu wytrzymałościowego, wydolnościowego i do budowy kondycji fizycznej. Zalicza się do nich również szkoły tańca oraz pływalnie z oddzielną salą ze sprzętem do fitnessu. Największe firmy na rynku, na przykład Mcfit (mający najwięcej członków w Europie), w Polsce stanowią jedynie 6% jego całości; reszta to małe, nieduże kluby prywatne [Za pięć lat... 2017; Analiza europejskiego... 2017]. Należy przypuszczać, że wraz z dalszym rozwojem całej branży odsetek największych przedsiębiorstw zacznie się zwiększać, a prywatne kluby upadną, gdyż nie będą w stanie konkurować z liderami rynku pod względem finansowym. Ten scenariusz wcale nie musi się spełnić, ponieważ małe kluby mają swoje zalety, które odpowiednio wyeksponowane, mogą przyczynić się do ich przetrwania.

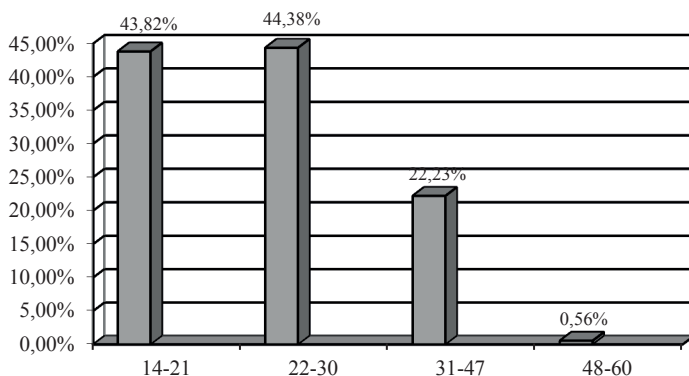
4. Determinanty zmiany klubu fitness

Według badania Shopper Study na zlecenie firmy Henkel dla przeciętnego Polaka w coraz większym stopniu zaczyna liczyć się jakość, a nie cena. Z badania wynika, że dla 20% konsumentów najważniejszym kryterium w doborze produktu jest cena. 52% badanych jest gotowych zapłacić więcej za produkt lepiej dopasowany do swoich oczekiwań. Dla 28% respondentów kluczowymi czynnikami przy wyborze produktu są jakość oraz komfort zakupu [Badanie firmy... 2016; Grochowska, Strzałkowski]. W badaniu nie zostały jednak wyodrębnione kategorie produktów. Ankieta opracowana na potrzeby artykułu ma za zadanie wskazać, jakie czynniki determinu-

ją przechodzenie klientów z obecnych klubów fitness do innych oraz czy możliwe jest ich zatrzymanie.

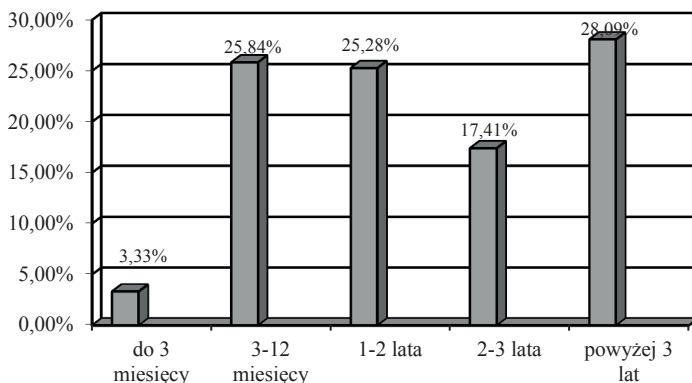
Ankieta stworzona na platformie www.webankieta.pl. W wypełnianiu kwestionariusza wzięło udział 178 osób (na 1144 wyświetlenia). Link do ankiety został udostępniony na grupach facebookowych poświęconych tematyce treningu i diety, dzięki czemu do próby badawczej nie trafiły osoby niemające nic wspólnego z tematem dotyczącym badania. W ankiecie zawarto sześć pytań dotyczących:

- wieku respondenta,
- długości stażu w dotychczas odwiedzanym klubie fitness,
- możliwej do zaakceptowania podwyżki cenowej,
- możliwego do zaakceptowania dodatkowego czasu dojazdu,
- najważniejszego czynnika determinującego zmianę obecnego klubu fitness,
- zadowolenia z aktualnego miejsca treningu.



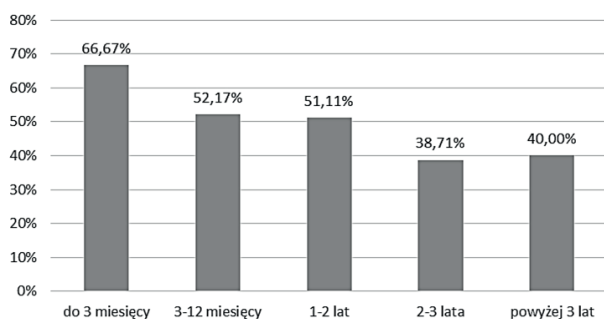
Rys. 1. Wiek ankietowanych

Źródło: opracowanie własne.



Rys. 2. Staż ankietowanych

Źródło: opracowanie własne.



Rys. 3. Osoby niezgadzające się na podwyżkę ceny

Źródło: opracowanie własne.

Wiek respondentów mieści się w przedziale 14-60 lat, przy czym największa grupa znajduje się w przedziale 22-30 lat (około 44,38%) oraz 14-21 lat (około 43,82%). Udział osób w wieku 31-47 lat wyniósł w przybliżeniu 11,23%, zaś w wieku 48-60 lat – jedynie około 0,56% (odsetek równy jednemu respondentowi). Największa grupa ankietowanych (28,09%) uczęszcza na jedną siłownię nieprzerwanie od co najmniej 3 lat. W przedziale 3-12 miesięcy mieści się 25,84% respondentów, a powyżej roku – do dwóch lat 25,28%. 17,41% grupy badawczej uczęszcza do klubu fitness od 2 do 3 lat, natomiast 3,33% – poniżej 3 miesięcy. Z tabeli krzyżowej dla wyników odpowiedzi dotyczących stażu w klubie fitness i możliwej akceptacji podwyżki cenowej wynika, że im ankietowany dłużej ćwiczy na siłowni, tym bardziej prawdopodobne, że zgodzi się na podwyżkę ceny. Na wzrost opłaty za karnet nie zgadza się 66,66% osób z stażem do 3 miesięcy, zaś powyżej 3 lat – 40%. Podobnie wyniki uzyskano w tabeli krzyżowej dla pytania odnośnie do wydłużenia czasu dojazdu. Na wydłużony dojazd do klubu fitness nie zgadza się najwięcej respondentów w grupie klientów o stażu do 3 miesięcy (16,66%). Odsetek ten maleje wraz z okresem uczęszczania do klubu fitness. Zaobserwowano jedynie znaczący wzrost w grupie klientów ze stażem powyżej 3 lat (12%), jednakże w niej zanotowano jednocześnie najwyższy odsetek osób akceptujących wydłużenie czasu dojazdu do klubu fitness o 15-30 minut (28%). Grupa ankietowanych mieszczących się w przedziale 22-30 lat okazała się najbardziej wyrozumiała dla ewentualnych podwyżek cen karnetów (55,6%), przy czym badani z grupy wiekowej 31-47 lat byli w stanie zaakceptować najwyższe podwyżki. 25% respondentów zgodziłoby się na podwyżki w wysokości 11-20 złotych przy niezmiennych warunkach karnetu, a 10% jest gotowych na ponad 30-złotową podwyżkę. Z badania wynika również, że im osoba jest starsza, tym jest mniej chętna do zmiany klubu fitness na inny. Większość respondentów przyznaje, że jeśli byłaby okazja zmiany klubu fitness na inny, to kluczowym czynnikiem warunkującym zmianę byłiby ludzie (w ankiecie zaznaczono, że termin ten w badaniu oznacza innych użytkowników siłowni oraz pracowników

siłowni, jak obsługa, trenerzy). Jednocześnie aż 81,82% ankietowanych niezadowolonych lub częściowo niezadowolonych z obecnego klubu fitness zaznaczyło czynnik ludzki jako główny powód potencjalnej zmiany.

Podsumowując wyniki badania, można wnioskować, że najkorzystniejszym klientem dla klubu fitness będzie osoba z wysokim stażem w tym klubie, mieszcząca się w przedziale wiekowym 22-30 lat. Badanie pokazało jednocześnie, że dla dużej grupy ludzi cena karnetu jest determinantą warunkującą uczęszczanie do danego klubu fitness, zaś dla innych ma ona co najmniej drugorzędne znaczenie. Większość respondentów uważa, że przy niezmiennych warunkach wewnątrz klubu czynnik ludzki odgrywałby kluczową rolę przy podjęciu decyzji o jego zmianie. Można przypuszczać, że jest to związane z błędami popełnianymi przez pracowników klubu w związku z obsługą klientów. Zgadzałoby się to z licznymi badaniami. M. LeBoeuf podaje, że aż 69% klientów odchodzi z powodu złej obsługi. Dodatkowo niekompetentni pracownicy mają wpływ na pozostałe 19% powodów odejść klientów [Rudawska 2005, s. 19; Śmiatacz 2012, s. 34].

5. Zakończenie

Świat biznesu wkracza obecnie w nową fazę. Przy ciągłym zmniejszaniu się barier wejścia przedsiębiorstwa są zmuszone do zmiany polityki skupionej na pozyskiwaniu nowych klientów na taką, która będzie skoncentrowana na dbaniu o pozostanie aktualnych. Cel ten będzie możliwy do osiągnięcia jedynie dzięki pozyskaniu nabywców o cechach lojalności wyjątkowej bądź wykształceniu tego typu lojalności u aktualnych klientów. Ta sama sytuacja dotyczy branży fitness, która mimo swojego ciągłego rozwoju niedługo może stać się rynkiem nasyconym. Badanie przeprowadzone w formie ankiety pokazało, że obecnie dla ludzi coraz mniejsze znaczenie ma cena produktu (w badaniu cena karnetu do klubu fitness), a coraz ważniejsza staje się jego jakość.

Literatura

- Analiza europejskiego rynku fitness – raport 2017*, <http://www.branzafitness.com/europeactivedeloitte-raport-2017r/> (10.04.2017).
- Badanie firmy Henkel: Polacy stawiają na jakość produktów i nowości*, Henkel, <https://www.henkel.pl/prasa-media/informacje-materialy-prasowe/2016-09-15-badanie-firmy-henkel-polacy-stawiaja-na-jakosc-produktow-i-nowosci/710614> (15.09.2016).
- East R., Wright M., Vanhuele M., 2014, *Zachowania konsumentów*, Walters Kluwer SA, Warszawa.
- Grochowska A., Strzałkowski B., *Dla Polaków jakość coraz ważniejsza niż cena. Tylko 20 proc. konsumentów to klienci oszczędni*, <https://biznes.newseria.pl/news/dla-polakow-jakosc,p276121939> (15.09.2016).
- Martin N., 2010, *Sila przyzwyczajenia. 95% zachowań konsumentów pomijanych przez specjalistów od marketingu*, Walters Kluwer Polska Sp. Z o.o, Warszawa.

- Rudawska E., 2005, *Lojalność Klientów*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne SA, Warszawa.
- Sudoł S., 2001, *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Teorie i praktyka zarządzania*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierowania „Dom Organizatora”, Toruń.
- Śmiatacz K., 2012, *Badanie satysfakcji klientów na przykładzie telefoni komórkowej w polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Techniczno-Przyrodniczego, Bydgoszcz.
- Za pięć lat członkami klubów fitness może być nawet 4 miliony Polaków*, Deloitte, Warszawa, <https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/press-releases/articles/za-piec-lat-czlonka-mi-klubow-fitness-moze-byc-nawet-4-miliony-polakow.html> (12.04.2017).

LOYALTY OF THE CUSTOMER AS A KEY TO SURVIVE IN THE FITNESS INDUSTRY

Summary: The aim of the article is to present the results of the study on the identification of the most important factor determining the change of the fitness club, as well as to investigate the significance for Polish customers of the purchase price of the entrance ticket. The article will present a definition of customer loyalty and the condition of the European fitness market. Surviving on a mature market, where getting new customers is difficult, the most important goal is to stop those currently supported by the fitness club. It is possible thanks to the exploration of knowledge related to the needs of buyers, which requires numerous studies related to their consumer preferences.

Keywords: customer loyalty, fitness industry, information, knowledge, enquiry, information quality.

Streszczenie: Celem artykułu jest omówienie sposobu wyceny procedury medycznej. Zaproponowano metodę tworzenia kalkulacji kosztów. Dokonano oceny obliczania kosztów wytworzenia na przykładzie fotoferezy pozaustrojowej. Ponadto podano rekomendacje związane z poprawą jakości tworzenia kalkulacji.

Słowa kluczowe: kalkulacja kosztów, rachunkowość zarządcza, opieka zdrowia.

1. Wstęp

Do jednego z najbardziej znaczących zadań współczesnego świata należy zapewnienie ludności właściwej opieki zdrowotnej. Życie i zdrowie jest nadrzędną wartością i priorytetem każdego człowieka. Specyficzny charakter funkcjonowania zakładów opieki zdrowotnej sprawia, że muszą one radzić sobie z trudnościami i ograniczeniami sfery finansowej. Prawidłowo działająca jednostka opieki zdrowotnej powinna mieć wysoką świadomość kosztową o wydatkach ponoszonych na rzecz świadczonej przez nią usług. Wycena procedury medycznej stanowi podstawę zarządzania finansami szpitala. W związku z tym proces kalkulacji kosztów procedur medycznych powinien być stale ulepszany i doskonalony.

Celem niniejszego artykułu jest omówienie procesu tworzenia kalkulacji kosztów wytworzenia procedury medycznej. Ponadto w artykule zostanie przedstawiony sposób wyceny fotoferezy pozaustrojowej według danych rzeczywistych jednego z polskich szpitali. Na potrzeby artykułu została sformułowana teza, że obecny system wyceny stosowany przez oddział hematologii jest niewystarczający do prawidłowego zarządzania finansami jednostki. W tym celu przyjęto dwie metody badawcze. Pierwsza z nich obejmuje studia literaturowe. Druga metoda polega na badaniu jednostki świadczącej usługi medyczne.

2. Definicja procedury medycznej

Formalna definicja procedury medycznej została przedstawiona w ustawie z 2004 r. o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych. Prawne rozumienie tego terminu oznacza postępowanie, na które składają się diagnostyka,

leczenie, pielęgnacja, profilaktyka oraz rehabilitacja. Ponadto ustawodawca zaznacza, że procedura medyczna jest determinowana zaistnieniem wskazań do jej przeprowadzenia. Realizacja procedury medycznej powinna odbywać się w warunkach określonej infrastruktury zdrowotnej, a w ramach tej realizacji stosuje się produkty lecznicze i wyroby medyczne.

W artykule analizie zostanie poddana procedura medyczna, jaką jest fotofereza pozaustrojowa. Fotofereza jest nazywana inaczej pozaustrojową fotochemioterapią (ECP). Jak podają Gil i inni ([2006, s. 249-260], fotofereza jest to metoda leczenia, która polega na pozaustrojowym naświetlaniu promieniami UV odseparowanych limfocytów. Zabieg ten jest jednodniowy i polega na odseparowaniu erytrocytów i leukocytów oraz ich naświetleniu.

3. Istota kalkulacji kosztów procedury medycznej

Podstawą procesu planowania finansowego jest szacowanie przychodów. Plan przychodów w jednostce opieki zdrowotnej bazuje na kwocie zakontraktowanej w umowie z Narodowym Funduszem Zdrowia (NFZ). Każde centrum zysku, funkcjonujące w ramach jednej placówki opieki zdrowia, powinno szacować kosztochłonność świadczonych procedur medycznych. Jak podaje Jaworzyńska [2010, s. 50-51], NFZ nie ustala cen w oparciu o rachunek kosztów. W konsekwencji wpływa to na powstawanie różnic w relacji „koszt–cena”. W ten sposób wycena części procedur nie pokrywa rzeczywistych kosztów. Racjonalna i optymalna strategia powinna opierać się na takim rozkładzie planowych przyjąć na oddział oraz takim harmonogramie świadczenia usług medycznych, aby ewentualne straty wynikające z nierentownych procedur medycznych były rekompensowane przez zyskowe hospitalizacje.

Problematyka kalkulacji kosztów procedur medycznych jest wysoce zależna od technologii informacyjnej funkcjonującej w danym ośrodku opieki zdrowotnej. Im bardziej zaawansowane i kompleksowe oprogramowanie, tym dokładniejsze dane będą zawarte w kalkulacji. Ta zasada dotyczy szczególnie kosztów pośrednich, które trudniej przypisać do konkretnej procedury medycznej.

W zależności od analizowanej procedury medycznej, do obliczenia jej kosztów jednostkowych stosuje się różne rodzaje kosztów. Koszt wykonania świadczenia opieki zdrowotnej w najprostszej postaci obejmuje koszty materiałów zużytych podczas danej procedury oraz koszty wykonania usługi. Jednak w praktyce sposób podejścia do kalkulacji kosztów wytworzenia procedury medycznej bywa bardziej złożony. Jak podaje Świdarska [2011, s. 94-95], najczęściej spotykana sytuacja to taka, gdy kalkulacja kosztów wytworzenia procedury medycznej składa się z zsumowanych obiektów kosztowych, takich jak:

- koszty leków i wyrobów medycznych podanych pacjentowi podczas procedury,
- koszty przetworzenia – usługi związane ze świadczeniem opieki zdrowotnej w celu wykonania procedury medycznej (wliczone są badania diagnostyczne oraz koszty konsultacji lekarskiej),

- koszty hospitalizacji, które składają się z kosztów pobytu na oddziale, całodobowej opieki lekarskiej oraz opieki pielęgniarskiej.

Suma wymienionych grup kosztów składa się na pełną kalkulację kosztów wytworzenia procedury medycznej. Oprócz tego istotne jest założenie, że podczas wyceny procedury medycznej nie bierze się pod uwagę ewentualnych powikłań, czasu przebywania na zwolnieniu lekarskim oraz strat z tym związanych.

W celu poznania kosztów poszczególnych procedur medycznych należy dokonać ich wyceny. Proces ten powinien obejmować następujące etapy:

1. Poznanie i zdefiniowanie procedury medycznej oraz obszarów, które będą wpływały na poziom kosztów.

2. W zależności od stosowanej technologii informatycznej w systemie dokonuje się standaryzacji etapów kosztotwórczych oraz nadaje im odpowiednie kody w taki sposób, aby zapewnić powtarzalność procesu. Jeżeli system nie generuje listy zużytych materiałów w ramach jednej procedury medycznej, należy sporządzić spis materiałów bezpośrednich.

3. Ustalenie kosztów materiałów bezpośrednich oraz kosztów przetworzenia, obliczonych na podstawie czasu wykonania poszczególnych etapów procedury medycznej i średniej stawki godzinowej.

4. Ustalenie kosztów pośrednich jednostki na podstawie udziału kosztów materiałów bezpośrednich procedury medycznej w całości kosztów materiałów bezpośrednich oddziału, w którym jest wykonywana procedura medyczna.

Etap pierwszy to teoretyczne zapoznanie ze specyfiką danej procedury medycznej. Ma to na celu sprawne eliminowanie potencjalnych zagrożeń mogących negatywnie wpłynąć na efektywność procesu.

W etapie drugim następuje dostosowanie systemu w taki sposób, aby ułatwić on sporządzanie kalkulacji. Stopień zaawansowania używanej technologii determinuje rodzaj zadań w tym etapie. Jeśli system jest ustawiony w taki sposób, aby wyświetlić każdy zużyty materiał w ramach jednej procedury, należy tylko wprowadzić kod

Tabela 1. Przykład zestawienia kosztów materiałów bezpośrednich procedury medycznej

Koszty materiałów bezpośrednich					
Lp.	nazwa materiału	waluta	cena jednostkowa	ilość	wartość
1					
2					
3					
4					
5					
Suma					
Koszty pozostałych materiałów bezpośrednich					
SUMA					

Źródło: opracowanie własne.

definiujący kolejną procedurę medyczną. W innym przypadku należy go dostosować tak, aby w jak najefektywniejszy sposób wspierał tworzenie kalkulacji.

Etap trzeci obejmuje kalkulację kosztów bezpośrednich. Koszty materiałów są obliczane na podstawie sporządzonej lub wygenerowanej listy zużytych materiałów. Przykład zestawienia kosztów materiałów bezpośrednich zaprezentowano w tab. 1.

Do kosztów materiałów bezpośrednich dodaje się narzut na koszty drobnych materiałów, takich jak środki dezynfekcyjne oraz środki czystości. Koszty pozostałych materiałów bezpośrednich ze względu na ich charakter trudno przyporządkować do jednej i konkretnej procedury. W związku z tym są rozliczane przy użyciu stałej stawki narzutowej, wyrażonej następującymi wzorami:

$$WK_{pmb} = \frac{\text{suma kosztów pozostałych materiałów bezpośrednich w oddziale}}{\text{suma kosztów materiałów bezpośrednich w oddziale}} \times 100\%$$

$$K_{pmb} = WK_{pmb} \times K_{mb}$$

gdzie: WK_{pmb} – współczynnik stawki narzutu na koszty pozostałych materiałów bezpośrednich,

K_{mb} – stawka narzutu na koszty materiałów bezpośrednich procedury medycznej.

W etapie trzecim są również liczone są koszty przetworzenia. Do każdej części wykonywanej procedury medycznej przyporządkowuje się czas pracy lekarzy i pielęgniarek. Koszt przetworzenia jest iloczynem średniej stawki za godzinę pracy lekarza lub pielęgniarki i czasu wykonywanej pracy. Przykład kalkulacji kosztów przetworzenia został przedstawiony w tab. 2.

Tabela 2. Przykład zestawienia kosztów przetworzenia procedury medycznej

KOSZTY PRZETWORZENIA						
Lp.	nazwa czynności	czas pracy personelu pielęgniarskiego [h]	średnia stawka godzinowa pracy pielęgniarki [PLN]	czas pracy personelu lekarskiego [h]	średnia stawka godzinowa pracy lekarza [PLN]	łączny koszt przetworzenia [PLN]
1						
2						
3						
4						
5						
Suma						

Źródło: opracowanie własne.

W etapie czwartym ustala się koszty pośrednie procedury medycznej. Dla kosztów pośrednich jest stosowana stała stawka narzutowa procentowa. Wyliczona jest na podstawie udziału poszczególnych kosztów pośrednich procedury medycznej

w kosztach bezpośrednich całego oddziału. Wzór kalkulacji kosztów pośrednich procedury medycznej został przedstawiony w tab. 3.

Tabela 3. Przykład zestawienia kosztów pośrednich procedury medycznej

Koszty pośrednie			
Lp.	rodzaj kosztu pośredniego	stawka narzutowa [%]	wartość
1			
2			
3			
4			
5			
Suma			

Źródło: opracowanie własne.

Koszty materiałów bezpośrednich, koszty przetworzenia oraz koszty pośrednie składają się na koszt wytworzenia procedury medycznej. Wzór kalkulacji całkowitego kosztu wytworzenia procedury medycznej zawiera tab. 4.

Tabela 4. Wzór podsumowania kalkulacji kosztów procedury medycznej

Koszty materiałów bezpośrednich	
Koszty przetworzenia	
Koszty pośrednie	
Koszt procedury medycznej	

Źródło: opracowanie własne.

Podstawowym parametrem tworzenia kalkulacji według powyższych etapów jest moment wyliczenia stawki narzutowej. Przyjmuje się, że do wyliczenia procentowej stawki narzutowej używa się danych z pierwszego półrocza poprzedzającego rok, w którym jest dokonywana wycena. Ponadto, w celu standaryzacji procesu wyceny, każda zasada dotycząca ustalania wysokości stawki narzutowej powinna zostać przyjęta w formie rozporządzenia. Oprócz tego, na podstawie ustalonych zasad, powinny zostać stworzone instrukcje tworzenia kalkulacji kosztów wytworzenia procedury medycznej. Proces zabezpieczony w taki sposób jest wiarygodny, a uzyskane dane są rzetelne i można je stosować do oceny bieżącej sytuacji.

4. Kalkulacja kosztów wytworzenia procedury medycznej na przykładzie wyceny fotoferezy pozaustrojowej

Na potrzeby artykułu przeprowadzono analizę kalkulacji kosztów wytworzenia procedury medycznej w oddziale hematologii. Badaniu został poddany proces wyceny fotoferezy pozaustrojowej.

Na początku została opracowana lista materiałów bezpośrednich niezbędnych do przeprowadzenia fotoferezy pozaustrojowej. Tabela 5 prezentuje koszty materiałów bezpośrednich zabiegu.

Tabela 5. Koszty materiałów bezpośrednich fotoferezy pozaustrojowej

Koszty materiałów bezpośrednich					
Lp.	nazwa materiału	waluta	cena jednostkowa	liczba	wartość
1	zestaw Cpectra Optia	PLN	1 011,96	1	1 011,96
2	pojemnik do naświetlań	PLN	926,68	1	926,68
3	metoxalene	PLN	508,41	1	508,41
4	ACD-A 500 ml	PLN	16,69	2	33,38
5	NaCl 0,9% – 500 ml	PLN	3,91	1	3,91
6	NaCl 0,9% – 250 ml	PLN	3,46	1	3,46
7	wenflon	PLN	2,25	1	2,25
8	okleina na wenflon	PLN	2,75	1	2,75
9	gaziki jałowe – po 3 szt.	PLN	0,08	4	0,32
10	rękawice jałowe	PLN	0,57	2	1,14
11	rękawice niesterylne	PLN	0,10	5	0,49
12	strzykawka 10 ml	PLN	0,18	5	0,92
13	igła do poboru leku	PLN	0,06	3	0,19
14	monoweta edta 2,7 ml	PLN	0,35	3	1,04
15	monoweta serum 2,7 ml	PLN	0,35	2	0,69
16	multi-adapter	PLN	0,32	1	0,32
Suma					2 497,91
Koszty pozostałych materiałów bezpośrednich					265,53
Suma					2 763,44

Źródło: opracowanie własne.

W dalszej kolejności wyliczono koszty przetworzenia analizowanej procedury medycznej. Wyznaczono etapy składające się na zabieg: badanie dopuszczające, założenie wenflonu oraz zabieg główny. Oszacowano również czas pracy personelu pielęgniarskiego oraz lekarskiego. Na podstawie średniej stawki godzinowej wyliczono łączny koszt przetworzenia. Koszty przetworzenia fotoferezy pozaustrojowej w podziale na wykonywane etapy pokazano w tab. 6.

Następnie dokonano kalkulacji kosztów pośrednich przypadających na procedurę fotoferezy pozaustrojowej. Wyodrębniono takie rodzaje kosztów, jak: amortyzacja sprzętu, energia i woda, pozostałe usługi (usługi pralnicze, remonty i naprawy, usługi telekomunikacyjne, wywóz odpadów medycznych, wywóz śmieci i ścieków, podatki i opłaty, usługi dozoru) oraz koszty ogólnozakładowe. Wysokość amortyzacji wyliczono, dzieląc roczną amortyzację sprzętu przez liczbę zabiegów wykonanych

nych w ciągu roku. Do oszacowania pozostałych kosztów pośrednich zastosowano stawkę narzutową. Stawka narzutowa jest to udział sumy poszczególnych rodzajów kosztów w całościowych kosztach bezpośrednich oddziału hematologii. Tabela 7 prezentuje podsumowanie kosztów pośrednich fotoferezy pozaustrojowej.

Tabela 6. Koszty przetworzenia fotoferezy pozaustrojowej

Koszty przetworzenia						
Lp.	nazwa czynności	czas pracy personelu pielęgniarskiego [h]	średnia stawka godzinowa pracy pielęgniarki [PLN]	czas pracy personelu lekarskiego [h]	średnia stawka godzinowa pracy lekarza [PLN]	łączny koszt przetworzenia [PLN]
1	badanie dopuszczające	0,5	15	0,5	86	50,5
2	założenie wenflonu	0,15	15	0	86	2,25
3	zabieg główny	3	15	3	86	303
Suma						355,75

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 7. Koszty pośrednie fotoferezy pozaustrojowej

Koszty pośrednie			
Lp.	rodzaj kosztu pośredniego	stawka narzutowa [%]	wartość [PLN]
1	amortyzacja sprzętu	–	95,76
2	energia i woda	1,24%	34,34
3	pozostałe usługi	5,60%	154,80
4	koszty ogólnozakładowe	20,66%	570,94
Suma			855,85

Źródło: opracowanie własne.

Proces kalkulacji kosztu wytworzenia fotoferezy pozaustrojowej kończy się podsumowaniem kosztów materiałów bezpośrednich, kosztów przetworzenia oraz kosztów pośrednich. Efekt wraz z ceną zabiegu przedstawiono w tab. 8.

Tabela 8. Kalkulacja całościowego kosztu wytworzenia fotoferezy pozaustrojowej [PLN]

Koszty materiałów bezpośrednich	2 763,44
Koszty przetworzenia	355,75
Koszty pośrednie	855,85
Koszt procedury medycznej	3 975,04

Źródło: opracowanie własne.

5. Podsumowanie

Kalkulacja kosztów procedury medycznej zależy od wielu czynników. Główną determinantą jakości wyceny jest technologia informacyjna stosowana przez zakład opieki zdrowotnej. Ponadto, jak wskazuje Kotapski [2016, s. 494], rachunek kosztów podmiotów opieki zdrowotnej powinien być obudowany rzetelną wiedzą merytoryczną w zakresie ewidencji kosztów oraz tworzenia właściwych zasad kalkulacji kosztów. Zapewnienie wiarygodnej wyceny procedury medycznej umożliwia dalsze planowanie, budżetowanie oraz kontrolowanie kosztów działalności podmiotu opieki zdrowotnej.

Analiza kalkulacji kosztów wytworzenia fotoferezy pozaustrojowej została przeprowadzona na rzeczywistych danych oddziału hematologii. Funkcjonowanie procesu wyceny w tymże oddziale powinno być poprawione. Braki informatyczne są związane z nieistniejącymi kodami procedur medycznych. Używany system wymaga rozbudowania o dodatkowe funkcje wspierające zarządzanie kosztami. Bez tych zmian wyniki analizy nie będą wiarygodne.

Kolejnym argumentem potwierdzającym tezę, że aktualnie stosowany system wyceny wykorzystywany przez oddział hematologii jest niewystarczający do prawidłowego zarządzania finansami jednostki, jest brak zasad i rozporządzeń związanych z procesem wyceny. Żaden dokument nie zawiera instrukcji, jak powinny zostać wyliczane stawki narzutowe oraz którego okresu powinny dotyczyć. Bez tych uregulowań proces kalkulacji jest zbyt elastyczny i nieporównywalny. Proces ten nie jest stabilny, a wyliczone wartości mogą zawierać błędy.

Literatura

- Gil L. i in., 2006, *Leczenie immunosupresyjne w przewlekłej chorobie przeszczep przeciwko gospodarzowi. Standardy postępowania: Raport grupy roboczej*, Warsztaty Transplantologiczne, Warszawa.
- Jaworzyńska M., 2010, *Planowanie finansowe w zakładach opieki zdrowotnej*, CeDeWu, Warszawa.
- Kotapski R., 2016, *Koszty leczenia pacjenta a rachunek kosztów szpitala*, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, nr 1.
- Świdarska G., 2011, *Koszty w opiece zdrowotnej*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 2004 r. o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych, Dz. U. nr 210, poz. 2135, art. 5 ust. 1 pkt 42.

MEDICAL PROCEDURE COST CALCULATION ON THE EXAMPLE OF AN EXTRACORPOREAL PHOTOPHERESIS VALUATION

Summary: This paper presents the method of medical procedure cost calculating. The method for preparing cost calculations has been proposed. In addition, costing process based on the example of extracorporeal photopheresis was made. Besides this, the article includes the recommendations about improving the quality of cost calculating.

Keywords: cost calculation, management accounting, healthcare.

Streszczenie: Prowadzenie działalności gospodarczej wiąże się z ponoszeniem określonych wydatków. Niedostateczna ilość środków pieniężnych na pokrycie bieżących potrzeb powoduje konieczność znalezienia dodatkowych źródeł gotówki. W artykule opisano istotę wybranych form pozyskiwania krótkoterminowego kapitału, a także wskazano pozytywne i negatywne strony korzystania z każdego z nich. Mając to na uwadze, sformułowano cel niniejszego opracowania, którym jest ocena zaprezentowanych źródeł oraz propozycja optymalnego rozwiązania dla przedsiębiorstwa. Wykonanie tego zadania będzie się opierać na studiach literatury tematu, aktów prawnych, analizie danych statystycznych i raportów.

Słowa kluczowe: krótkoterminowy kapitał, kredyt handlowy, faktoring, kredyt obrotowy, *cash pooling*.

1. Wstęp

Potrzeby finansowe przedsiębiorstwa zmieniają się w zależności od skali prowadzonej działalności oraz popytu na oferowane przez nie produkty lub usługi. Pozyskanie krótkoterminowego kapitału to ważne i odpowiedzialne zadanie osób zarządzających finansami firmy. Środki te przeznaczone są w głównej mierze na działalność operacyjną, jak na przykład zakup materiałów, spłatę zobowiązań wobec dostawców itp. Dokonując wyboru określonej metody finansowania potrzeb podmiotu, powinno zwrócić się uwagę przede wszystkim na takie kwestie, jak [Pluta, Michalski 2013, s. 111-112]:

- dostępność wybranego źródła finansowania, czyli możliwość pozyskania kwot niezbędnych jednostce w konkretnych momentach przyszłości,
- efektywny koszt pozyskania kapitału z tego źródła – uwzględnienie kosztów bezpośrednich i alternatywnych,
- elastyczność w zakresie terminów spłaty, rozłożenia płatności w czasie, wielkości odsetek oraz sposobu ich regulowania,
- wielkość ryzyka związaną z tym źródłem, mierzoną za pomocą zmienności stopy procentowej lub możliwość otrzymania odpowiedzi negatywnej co do uzyskania finansowania.

Celem niniejszego opracowania jest ocena zaprezentowanych źródeł pozyskania kapitału oraz propozycja optymalnego rozwiązania dla przedsiębiorstwa. Osiągnięcie założonego celu będzie się opierać na studiach literatury, aktów prawnych, analizie materiałów statystycznych i raportów.

2. Źródła krótkoterminowego kapitału

Faktoring jest elastycznym instrumentem finansowania wierzytelności. Polega na współpracy podmiotów, w której wyspecjalizowane instytucje faktoringowe nabywają za określoną cenę należności od innych przedsiębiorstw oraz oferują inne usługi w ramach prowadzonej działalności. Umowy te są konstruowane między zainteresowanymi stronami na zasadzie swobody zawierania umów, która została zdefiniowana w kodeksie cywilnym.

W transakcji faktoringowej uczestniczą trzy podmioty, mimo że umowa zawierana jest między dwiema stronami. Faktorant jest przedsiębiorcą, któremu przysługują wierzytelności z tytułu sprzedanych produktów lub wykonanych usług z odroczonym terminem zapłaty. Dłużnik jest odbiorcą otrzymanych dóbr i zobowiązany do uiszczenia na rzecz wierzyciela (faktoranta) świadczenia pieniężnego. Faktor to wyspecjalizowany podmiot finansowy (bank, spółka faktoringowa lub indywidualny przedsiębiorca zajmujący się działalnością faktoringową), który skupuje wierzytelności faktoranta [Kreczmańska-Gigol, Pajewska-Kwaśny 2010, s. 110].

Usługa ta może pełnić trzy podstawowe funkcje, do których zalicza się [Pode-dworna-Tarnowska 2007, s. 13-14]:

- funkcję finansową, polegającą na finansowaniu należności faktoranta przed terminem ich płatności lub spłacie jego zobowiązań będących przedmiotem faktoringu dłużnego,
- funkcję administracyjną, polegającą na przejmowaniu przez faktora określonych czynności, które dotychczas obciążały przedsiębiorstwo, jak na przykład czynności związane z ewidencją, monitorowaniem i inkasem należności,
- funkcję gwarancyjną/zabezpieczającą, w której przejmowane jest w określonych granicach ryzyko przez faktora dotyczące wypłacalności dłużników faktoringowych.

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego za 2016 rok usługi faktoringowe świadczyły 54 podmioty, a z oferty skorzystało 14 806 klientów, 20% więcej niż w roku poprzednim (12 336). Rosnące obroty przekładają się na większą liczbę zawieranych umów, a tym samym na wzrost liczby faktorantów i kontrahentów. Uważa się, że produkt ten jest dla klientów coraz częściej usługą pierwszego wyboru [Polski Związek Faktorów 2016]. Wzrost rynku faktoringowego w Polsce w latach 2009-2016 przedstawia rys. 1.

Tabela 1. Wartość wykupionych wierzytelności na przestrzeni lat

Rok	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Wartość wykupionych wierzytelności (mln zł)	51 352	88 614	79 507	114 999	129 593	152 681	171 640	192 738
Tempo zmian (%)	–	73	-10	45	13	18	12	12

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań „Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych” opracowanych przez Główny Urząd Statystyczny w latach 2009-2016.

Głównymi zaletami faktoringu jest możliwość finansowania się firm, które nie mają szans na uzyskanie kredytu ze względu na niespełnienie odpowiednich standardów, oraz odbywająca się wymiana należności na środki pieniężne, która wpływa pozytywnie na obniżenie kosztów administracyjnych i telekomunikacyjnych, a także zmniejsza ryzyko działalności gospodarczej. Pozyskanie kapitału nie wiąże się z wejściem nowych właścicieli, a także z brakiem konieczności spłacania rat kapitałowych, jak w przypadku innych sposobów finansowania. Instytucja faktoringowa systematycznie nadzoruje i analizuje dłużników, próbuje do pewnego stopnia zapobiegać powstawaniu należności przeterminowanych, a klientów niewartych zaufania pozbawia się np. możliwości uzyskania kredytu handlowego.

Jak każdy instrument finansowy, faktoring ma także wady. Wskazać można wśród nich osłabienie relacji, powiązań pomiędzy producentem a odbiorcą i utrudnione prowadzenie polityki kredytowej przez przedsiębiorstwo. Usługa jest relatywnie droższa niż kredyt. Sama istota faktoringu jest postrzegana jako znak słabości gospodarczej i niedostatecznej płynności podmiotów go stosujących, a faktury są skupowane jedynie od pierwszorzędnych jednostek [Kreczmańska-Gigol 2010, s. 48-49].

Jedną z pozycji pasywów w bilansie są zobowiązania krótkoterminowe, w tym z tytułu dostaw i usług. Powstają one, gdy moment zakupu poszczególnych dóbr nie pokrywa się z jednoczesnym terminem ich zapłaty. Wynika to z występującej na rynku konkurencyjności, przez którą przedsiębiorstwa, aby utrzymać lub pozyskać nowych kontrahentów, decydują się na odroczenie terminu zapłaty za sprzedane dobra. Takie przesunięcie w czasie jest dla odbiorcy swego rodzaju kredytem. Jednak, aby go otrzymać, należy spełnić określone kryteria wymagane przez sprzedawców. Dostępne źródła, z których można czerpać dane o potencjalnym kontrahencie, to między innymi Krajowy Rejestr Sądowy, zewnętrzne bazy danych, analizy branżowe, sprawozdania finansowe, wywiadownie gospodarcze [Jagoda 2015, s. 75-76]. Kredyt handlowy można podzielić na:

- bezpłatny – kredyt udostępniany na okres, w którym można uzyskać rabat,
- płatny – część kredytu, jaka przekracza okres kredytu bezpłatnego, jego koszt jest kosztem ponoszonym pośrednio przez utracony rabat.

Odbiorcy powinni zawsze korzystać z bezpłatnej części, a z płatnej – tylko po przeanalizowaniu kosztów tego kapitału, aby upewnić się, czy jest on niższy od kosztów środków, jakie można uzyskać z innych dostępnych źródeł [Słoński 2017]. Przybliżony roczny koszt kredytu kupieckiego można wyliczyć ze wzoru:

$$kkk = \frac{pr}{100 - pr} * \frac{365}{ok - or},$$

gdzie: pr – procent rabatu,

or – okres rabatu,

ok – okres kredytowania.

Pozytywnym aspektem związanym z kredytem kupieckim jest ominięcie rozbudowanych procedur i zmniejszenie zakresu formalności w porównaniu do tradycyjnych kredytów. Jest znacznie tańszy – kupujący ma możliwość sprzedaży swoich towarów lub usług przed terminem płatności swoich własnych zobowiązań, co sprawia, że nie musi angażować własnych środków lub uruchamiać udostępnionego kredytu obrotowego. Korzystanie z opisywanej usługi nie powoduje zmiany dotychczasowej struktury akcjonariuszy. Możliwe jest także rolowanie tego kredytu w ramach przyznanego limitu.

Podwyższenie wskaźników zadłużenia, konieczność terminowego regulowania zobowiązań, możliwość zmiany warunków kredytowania na bardziej restrykcyjne, co skutkuje obniżeniem limitu, skróceniem czasu zapłaty, podwyższeniem standardów udzielania odroczonego terminu płatności jest negatywną stroną korzystania z kredytu handlowego [Dziawgo, Zawadzki 2011, s. 114-115].

Cash pooling jest zaliczany do jednej z metod dodatkowego finansowania organizacji, dzięki czemu w sposób istotny można wpłynąć na ograniczenie kosztów finansowych i zwiększenie efektywności firmy. Ta nowoczesna usługa finansowa, która w Polsce nie jest jeszcze tak rozwinięta, jak w krajach zachodnich, jest skierowana do jednostek prowadzących wiele rachunków bankowych, wielooddziałowych, podmiotów należących do jednej grupy kapitałowej (holdingów) lub odrębnych podmiotów prawnych powiązanych ekonomicznie w inny sposób [Cicirko 2010, s. 11]. Istnienie w literaturze przedmiotu wielu sposobów rozumienia omawianego terminu jest spowodowane brakiem jego zdefiniowania w polskich przepisach prawnych.

Próba rozszerzenia oferty usług przez banki spowodowała, że w praktyce można spotkać się z różnymi formami *cash pooling*. Poszczególne odmiany różnią się sposobem transferu środków pieniężnych, konstrukcją samej umowy, a także zasadami w niej zawartymi. Podstawowe występujące formy to [Remlein 2014, s. 141]:

- rzeczywista,
- wirtualna (nierzeczywista).

W pierwszym przypadku *cash pooling* (*zero-balancing*) dochodzi do rzeczywistego transferu środków pieniężnych. Na koniec każdego dnia salda dodatnie z rachunków uczestników są przekazywane na rachunek skonsolidowany grupy. Z niego są pokrywane ujemne salda innych uczestników. Na początku następnego dnia dokonuje się przelewów przeciwnych. Bank nalicza odsetki od globalnego salda na rachunku skonsolidowanym i przekazuje je na to właśnie konto [Czyżkowska 2006, s. 14].

Istotą nierzeczywistego *cash pooling* (*notional cash pooling*) jest pominięcie fizycznego transferu środków między uczestnikami systemu. *Pool leader* kontroluje i posiada wiedzę o stanie funduszy na poszczególnych rachunkach. Odsetki są naliczane od łącznego salda grupy (łączne saldo ujemne jest potrącane z łącznym saldem dodatnim). Dzięki temu podmioty nie ponoszą kosztów związanych z oprocentowaniem, tzw. *overdraft*. Jeżeli jednak skumulowane saldo będzie ujemne, zostanie zastosowane oprocentowanie dla ujemnego stanu na rachunku [Niemczyk 2014, s. 83].

Korzyści płynące z zastosowania omawianego systemu to między innymi poprawa, obniżenie kosztów oraz uproszczenie sposobu zarządzania płynnością finansową całej grupy, jak również poszczególnych podmiotów wchodzących w jej skład, możliwości kontrolno-zarządcze związane z funkcjonowaniem przedsiębiorstwa, wykorzystanie efektu skali posiadanych funduszy [Czuba-Kulińska 2017, s. 200]. Inną wymierną korzyścią wykorzystania systemu cash pooling jest to, że krótkoterminowe finansowanie oraz inwestowanie dla spółek jest bardziej opłacalne niż przeprowadzanie takich transakcji za pośrednictwem rynku pieniężnego. Pokrywanie deficytu jest związane z małymi kosztami, a korzyści z lokat są większe, ponieważ dzięki koncentracji środków możliwe jest uzyskanie korzystniejszych warunków w związku z lokowaniem większych sum [Grzywacz, Lipski 2008, s. 65-66].

Okoliczność powodująca, że umowy cash pooling nie zostały odrębnie uregulowane w przepisach, powoduje trudności w określaniu ich skutków podatkowych. Ich złożona struktura budzi liczne wątpliwości natury podatkowej na gruncie niejednej ustawy. Świadczy o tym chociażby mnogość wydanych w tej sprawie interpretacji. W związku z tym, przed dołączeniem do takiej struktury, konieczna jest dokładna analiza skutków podatkowych zawieranej umowy lub ewentualna jej modyfikacja. Pomocne okazuje się wystąpienie do odpowiedniego organu o interpretację przepisów prawa w odniesieniu do konkretnych ustaleń wynikających z umowy cash pooling [Chorowska-Kasperlik 2015, s. 71-72]. Inną wadą tej usługi finansowej jest ryzyko kwalifikacji przepływów w ramach cash pooling jako umowy pożyczki, co prowadzi do powstania obowiązku podatkowego od czynności cywilnoprawnych, wysokich kosztów wdrożenia, administrowania i utrzymywania systemu.

Kredyt obrotowy to najczęściej krótkoterminowy kredyt bankowy, którego termin spłaty nie przekracza jednego roku. Jego kluczowym zadaniem jest sfinansowanie bieżących potrzeb przedsiębiorcy, co oznacza, że nie jest on dedykowany klientom detalicznym. Należy nadmienić, że termin „kredyt” jest opisany w Ustawie z dnia 29 sierpnia 1997 – Prawo bankowe. Może go udzielić jedynie bank krajowy lub zagraniczny. Artykuł 69 ust. 1 definiuje to pojęcie jako umowę sporządzoną pisemnie, w której jedna ze stron (kredytobiorca) otrzymuje od banku określoną kwotę środków pieniężnych, a w zamian zobowiązuje się na określonych w umowie warunkach spłacić ten dług w przyszłości wraz z odsetkami. Omawiana forma finansowania jest elastyczną formą pozyskiwania środków, umożliwiającą przedsiębiorcy utrzymanie bieżącej płynności finansowej w sytuacji chwilowego braku gotówki. Jest udzielany w dwóch formach:

- w rachunku bieżącym lub
- w rachunku kredytowym.

Kredyt w rachunku bieżącym umożliwia przedsiębiorcy zadłużenie się do ustalonego w umowie kredytowej limitu debetowego na tym rachunku, który na ogół jest wyższy niż bieżący stan wolnych środków na tym rachunku. Bank, oddając do dyspozycji kredytobiorcy określoną kwotę pieniędzy, pobiera z tego tytułu prowizję.

Odsetki są naliczane i spłacane dopiero w momencie, gdy przedsiębiorca zdecyduje się na skorzystanie z przyznanej mu linii kredytowej, która w sposób pozabilansowy poprawia płynność finansową. Wypłaty kredytów obrotowych zwykle nie mają harmonogramów. W przypadku wystąpienia nieoczekiwanych zdarzeń gospodarczych jednostka może w każdej chwili skorzystać z uzupełniającego zasilenia środkami pieniężnymi do wysokości limitu debetowego. Wówczas saldo na rachunku bieżącym będzie ujemne. Przyszłe wpływy na rachunek mają w pierwszej kolejności służyć spłacie ujemnego zestawienia, a dopiero potem zwiększać kwotę wolnych środków na rachunku. Warto zaznaczyć, że kredyt ten z reguły ma charakter rewalwingowy (odnawialny). W ten sposób dzięki możliwości skorzystania z oferowanej przez banki usługi przedsiębiorca minimalizuje ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej i związanej z tym utraty bieżącej płynności.

Kredyt obrotowy w rachunku kredytowym wymaga ustanowienia odrębnego konta bankowego. Jest to podstawowa cecha odróżniająca ten rodzaj kredytu od wcześniej opisanego. Poza tym nie powinien być wykorzystany do przeprowadzania transakcji rozliczeniowych z kontrahentami. Jego celem jest sfinansowanie bieżących potrzeb, a w szczególności przeznaczenie na zakup materiałów, surowców i usług. Uruchomienie tego kredytu polega na uprzednim podpisaniu umowy z bankiem, a następnie przekazaniu na odpowiedni rachunek przez kredytodawcę określonej ilości środków pieniężnych. Usługa ta ma charakter jednorazowy, co powoduje, że spłata udostępnionego kapitału nie zwiększa kwoty kredytu dostępnej do wypłaty [Postuła (red.) 2016, s. 60-62].

3. Wnioski końcowe

Przedstawione w artykule możliwości finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstwa wskazują na to, że nie ma instrumentu, który nie ma wad. Brak unormowań prawnych niektórych źródeł finansowania stwarza problem w konstruowaniu umów i określaniu skutków podatkowych.

Analizując poszczególne formy finansowania dostępne dla przedsiębiorstw, zauważa się, że na szczególną uwagę zasługuje faktoring, który wydaje się najlepszym rozwiązaniem dla podmiotów gospodarczych. Oprócz głównego celu, jakim jest skup wierzytelności, instytucje faktoringowe oferują także dodatkowe produkty związane z prowadzeniem działalności, które usprawniają działanie firmy. Istnienie wielu zindywidualizowanych usług opierających się na konstrukcji umowy i dopasowywaniu do zmieniających się trendów w polskiej gospodarce zachęca do skorzystania z tego źródła. Badając rynek faktoringowy na przestrzeni ośmiu lat (2009-2016), zauważyć można prawie czterokrotny wzrost wartości wykupionych wierzytelności (z 51 mln zł na 193 mln zł), co wskazuje na rosnące zainteresowanie ze strony przedsiębiorstw.

Literatura

- Chorowska-Kasperlik E., 2015, *Cash pooling w grupie kapitałowej- wybrane aspekty podatkowe*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, nr 225, s. 61-73.
- Cicirko T., 2010, *Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, Szkoła Główna Handlowa – Oficyna Wydawnicza, Warszawa.
- Czuba-Kulisińska B., 2017, <http://www.zim.pcz.pl/znwz/files/Sterowanie-p-ynno-ci--finansow--z-wykorzystaniem-cash-poolingu-na-przyk-adzie-grupy-kapita-owej-.pdf> [dostęp: 13.01.2018].
- Czyżkowska M., 2006, *Cash pooling jako zaawansowana metoda zarządzania zasobami finansowymi*, Studenckie Prace Prawnicze, Administratywistyczne i Ekonomiczne, s. 9-20.
- Dziawgo D., Zawadzki A., 2011. *Finanse przedsiębiorstwa – istota, narzędzia, zarządzanie*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.
- Główny Urząd Statystyczny, 2017, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych*, Warszawa.
- Grzywacz J., Lipski M., 2008, <http://yadda.icm.edu.pl/yadda/element/bwmeta1.element.ekon-element-000171311123> [dostęp: 13.01.2018].
- Jagoda R., 2015, *Zarządzanie należnościami w kształtowaniu płynności finansowej przedsiębiorstw*, [w:] E. Nowak, Z. Kes (red.), *Rachunek kosztów i rachunkowość zarządcza. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Kreczmańska-Gigol K., 2010, *Faktoring w Polsce 2010. Analiza, rynek, perspektywy*, Difin, Warszawa.
- Kreczmańska-Gigol K., Pajewska-Kwaśny R., 2010, *Faktoring, przewodnik dla przedsiębiorcy*, Infor Biznes, Warszawa.
- Niemczyk W., 2014, *Cash pooling. Aspekty teoretyczne w praktyce biznesowej przedsiębiorstw*, [w:] *Zarządzanie należnościami w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw w okresie kryzysu gospodarczego*, P. Możyłowski (red.), Spatium, Radom.
- Pluta W., Michalski G., 2013, *Krótkoterminowe zarządzanie kapitałem. Jak zachować płynność finansową*, C.H. Beck, Warszawa.
- Podedworna-Tarnowska D., 2007, *Faktoring w Polsce: szanse i zagrożenia rozwoju*, Szkoła Główna Handlowa – Oficyna Wydawnicza, Warszawa.
- Polski Związek Faktorów, 2016, *Faktoring – almanach Polskiego Związku Faktorów*, Polski Związek Faktorów, Warszawa.
- Postuła M. (red.), 2016, *Finanse firmy w decyzjach menedżerskich*, Prace Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Remlein M., 2014, *Cash pooling jako instrument zarządzania środkami pieniężnym w grupie kapitałowej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, s. 135-145.
- Słoński T., 2017, <https://sites.google.com/site/tslonski/finanse-przedsiębiorstwa> [dostęp: 11.01.2018].
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe, Dz. U. 1997 nr 140, poz. 939 z późn. zm.

Downsides and Benefits of Using Different Sources for Short-Term Funding

Summary: Running a business undoubtedly relates to money spent on daily basis. Insufficient amount to cover ongoing expenses leads to the necessity of finding additional cash. The article describes chosen forms of short-term funding and also points out disadvantages and positive aspects of using them. Bearing this all in mind, the aim of this study is to assess available sources of funding and present the most beneficial one for the company. The realization of an objective mentioned above is based on literature studies, regulations and rules in national law, analysis of statistical data and reports.

Keywords: short-term funding, trade credit, factoring, working capital credit, cash pooling.

Streszczenie: Celem artykułu jest ocena stanu regulacji polityki zagranicznej na Ukrainie oraz identyfikacja problemów i sposobów poprawy regulacji tariff celnych mających za zadanie stworzenie dogodnych warunków do dalszego dynamicznego rozwoju polityki zagranicznej. Kolejne cele prezentowanego tekstu to zbadanie teoretycznych aspektów regulacji tariff celnych oraz przeprowadzenie analizy regulacji celnych dla handlu zagranicznego Ukrainy na rynku eksportowym i importowym, a także określenie perspektyw poprawy mechanizmu regulacji tariff celnych.

Słowa kluczowe: taryfy celne, polityka zagraniczna, eksport, import, stawka.

1. Wstęp

Współpraca międzynarodowa Ukrainy obejmuje obecnie 197 krajów na świecie. Liczba i wartość tych powiązań z roku na rok się zwiększa. W związku z tym zachodzi stała konieczność wprowadzania reform gospodarczych na Ukrainie. Coraz większa liczba przedsiębiorstw ukraińskich uruchamia lub rozwija swoją działalność w innych krajach (głównie w Unii Europejskiej). Jednocześnie coraz więcej przedsiębiorstw z innych krajów uruchamia swoją działalność gospodarczą na Ukrainie [Berezhukuk 2016, s. 3-8].

Celem artykułu jest analiza stanu taryfy celnej i ocena regulacji polityki zagranicznej na Ukrainie w latach 2010-2016. Osiągnięcie zamierzonego celu wymaga zastosowania odpowiednich metod badawczych, jakimi są: analiza danych statystycznych, wnioskowanie, studia literaturowe.

2. Ogólne zasady przepisów celno-taryfowych zagranicznej działalności gospodarczej podmiotów gospodarczych

Głównym celem polityki celnej państw są interesy gospodarcze, które służą [Jegorow 2011, s. 226]:

- ochronie rynku krajowego i stymulowaniu rozwoju gospodarki narodowej,
- promowaniu strukturalnej przebudowy gospodarki kraju i realizacji zadań polityki gospodarczej państwa,

- korzystaniu z narzędzi kontroli celnej jako instrumentarium regulacji wymiany towarowej i wykonywania innych zadań polityki gospodarczej na terytorium kraju,
- wykonywaniu zadań handlowo-politycznych w zakresie ochrony rynku krajowego.

Relacje celno-taryfowe stymulują rozwój krajowego systemu gospodarczego i pozytywnie wpływają na stabilizację gospodarki narodowej, regulują zagraniczną konkurencję, zwiększają lub zmniejszają liczbę i wartość zagranicznych inwestycji, chroniąc producentów krajowych lub krajowy rynek, przyczyniają się do zwiększenia wydajności produkcji krajowej [Grebelnik 2005, s. 696].

Według badań przeprowadzonych przez Krupina [Krupin 2008, s. 15] od rozwoju celno-taryfowych relacji zależy pogłębienie stosunków gospodarczych na rynku globalnym. Relacje celno-taryfowe jest to zbiór gospodarczych, organizacyjnych, prawnych relacji w zakresie regulacji działalności gospodarczej, które mają odbicie w ustawowych zasadach i kierunkach polityki celnej państw członkowskich międzynarodowych stosunków gospodarczych.

Stosując taryfy celne, państwo [Martynyuk 2011, s. 326]:

- stymuluje lub ogranicza import lub eksport wybranych towarów,
- stwarza równe warunki ekonomiczne dla krajowego i zagranicznego cywilnego prawa,
- prowadzi określoną działalność gospodarczą, naukowo-techniczną, ekologiczną oraz ekonomiczną w finansowej sferze stosunków gospodarczych zagranicą.

Taryfę celną w zależności od kierunku przepływu towarów dzieli się na dwie główne grupy: taryfę celną przy imporcie i taryfę celną przy eksporcie towarów [Mazaraki, Melnik 2010, s. 470].

Eksportowa taryfa celna to sposób regulacji wywozu towarów z obszaru celnego kraju. Jest on stosowany głównie do regulacji eksportu niektórych towarów oraz półproduktów i surowców w celu regulacji poziomu ochrony towarów produkowanych w kraju, jak również w celu zwiększenia dochodów budżetowych państwa [Gabrichidze 2001, s. 448].

Importowa taryfa celna to sposób regulacji przywozu różnych towarów obcej produkcji na obszar celny państwa. Importowa taryfa celna ma znacznie więcej funkcji niż eksportowa. Głównymi z nich są: kształtowanie, z punktu widzenia interesów narodowych, optymalnej struktury importu produktów poprzez zróżnicowanie stawek celnych przy imporcie towarów na Ukrainę, ochrona poszczególnych branż gospodarki krajowej przed stratami, które mogą powstać w efekcie wzrostu importu, co będzie skutkowało zmniejszeniem popytu na podobne produkty krajowej produkcji [Kireev 2006, s. 405]. Przyczynia się ona do równowagi między eksportem i importem w kraju na rzecz osiągnięcia dodatniego bilansu handlowego i bilansu płatniczego i do rozwoju eksportowego sektora produkcji przez wykorzystanie zerowych stawek na import towarów z innych krajów, które są stosowane do produktów na eksport [Andriychuk 2017, s. 12-21].

Preferencyjne stawki dla opłat celnych stosuje się do towarów pochodzących z krajów, z którymi Ukraina ma podpisane międzynarodowe umowy (Białoruś, Kanada, kraje Unii Europejskiej, Gruzja (handel towarami), Macedonia (handel towarami), Czarnogóra (handel towarami i usługami), kraje Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (Islandia, Liechtenstein, Norwegia, Szwajcaria)).

Pełne stawki opłat celnych stosuje się do towarów pochodzących z krajów, z którymi Ukraina nie zawarła umów o wolnym handlu [Galitskaya 2015, s. 194].

3. Analiza polityki eksportowej i importowej Ukrainy

Obroty handlu zagranicznego towarów i usług w 2016 roku wyniosły 44885,4 mln USD, ale w porównaniu z 2015 rokiem zaczęły się zmniejszać. Saldo handlu zagranicznego towarami i usługami w 2016 roku wynosiło 337,3 mln USD.

Tabela 1. Saldo handlu zagranicznego Ukrainy w latach 2011-2016 (mln USD)

Rok	Eksport	Import	Saldo
2011	62145,3	65826,4	-3681,0
2012	82186,4	88843,4	-6657,0
2013	82337,4	91364,4	-9027,0
2014	74832,3	83346,6	-8514,3
2015	46804,2	42976,0	3828,2
2016	44885,4	44548,1	337,3

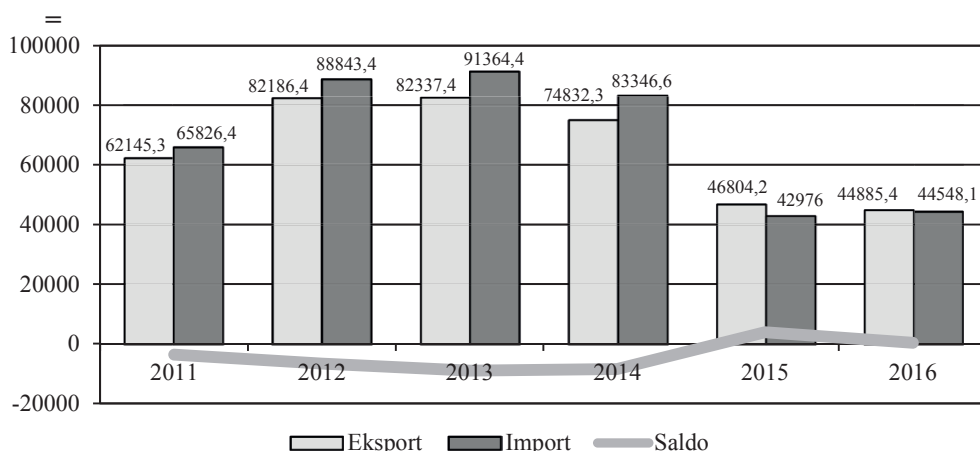
Źródło: [Saldo handlu zagranicznego...].

Z tabeli 1 wynika, że związek między importem, saldem i eksportem jest dość silny. Import towarów i usług po niewielkim wzroście w 2013 roku (w porównaniu z rokiem 2012) w następnych latach szybko się zmniejszał. Podobnie wygląda tendencja eksportu towarów w wymienionym okresie. W latach 2011-2015 saldo stale rosło, a jego wskaźnik znajdował się w przeciwnej zależności do dwóch innych wskaźników (odpowiednio do wykresów dodanych poniżej). Jeżeli wzrastał import i eksport, to saldo się zmniejszało w latach 2012 i 2013, zaś przeciwnie zwiększało się w okresie 2013-2016.

Eksport towarów do krajów Wspólnoty Niepodległych Państw (WNP) stanowi 38,3% całego eksportu; do Europy – 27% (m.in. do krajów Unii Europejskiej – 26,3%), Azji – 25,9%, Afryki – 4,9%, Ameryki – 3,7%.

Towary były głównie eksportowane do Turcji (5,5%), Włoch (4,4%), Polski (4,1) Indii (3,3%), Chin (3,2%) i Białorusi (3,0%).

W badanym okresie wzrósł eksport towarów do wszystkich głównych państw-partnerów: Chin – o 65,6% (dostawy rud i koncentratów żelaza, chemicznych związków organicznych, tłuszczów i olejów zwierzęcego lub roślinnego pochodzenia), Indii – o 58,9% (dostawy tłuszczów i olejów zwierzęcego albo roślinnego po-



Rys. 1. Saldo handlu zagranicznego Ukrainy na lata 2011-2016 (mln USD)

Źródło: [Saldo handlu zagranicznego...].

chodzenia, czarnych metali), Polski – o 56,3% (dostawy czarnych metali (stal, żelazo, żelazostopy), rud i koncentratów żelaza, maszyn elektrycznych), Federacji Rosyjskiej – o 47,6%, Włoch – o 26%, Turcji – o 24%.

Import z krajów WNP wynosił 45%, z Europy – 32,8% (m.in. z krajów Unii Europejskiej – 31,2%), Azji – 16,1%, Ameryki – 4,7%. Największy udział mają: Federacja Rosyjska – 35,3%, Niemcy – 8,3%, Chiny – 7,6%, Białoruś – 5,1%, Polska – 3,9%.

4. Zmiany w regulacjach celnych na Ukrainie

Obecnie cła importowe przy wwozie na terytorium celne Ukrainy regulują stawki zatwierdzone Aktem Prawnym Ukrainy od 19.09.2013 r. nr 584-VII „O taryfie celnej Ukrainy”, zgodnym z dodatkiem I do Protokołu ratyfikowanego Aktem Prawnym Ukrainy od 10.04.2008 nr 250 „O ratyfikacji Protokołu o wstępie Ukrainy do WTO” [Akt Prawny Ukrainy...]. Po wstąpieniu do WTO Ukraina zmieniła taryfy celne i doprowadziła stawki cła przywozowego do poziomów regulowanych przez WTO.

Średnia stawka cła importowego na artykuły spożywcze zmniejszyła się z 13,79% do 9,16% (mięso – z 21,5 do 12,3%, mleko i wyroby mleczarskie – z 24,9 do 10,01%, produkcja przemysłu zbożowo-młynarskiego – z 23,4 do 10,3%, gotowych produktów spożywczych z mięsa, ryb albo skorupiaków – z 17,3 do 8,9%).

Warto zaznaczyć, że zwłaszcza niski jest poziom ochrony towarów rolniczych na Ukrainie, gdyż importowa stawka jest ustalona na poziomie 11,2%, co jest 1,5-2 razy niżej w porównaniu z innymi państwami-eksporterami tych towarów. Według danych WTO Argentyna ustaliła stawkę cła na towary rolnicze na poziomie 32,6%, Brazylia – 35,5%, Bułgaria – 42,4%, Chiny – 15,8%, UE – 15,1%, Kanada – 14,5%.

Tabela 2. Realna zrównoważona stawka cła przywozowego na Ukrainie w okresie 2010-2014

Kod UKTDZE*	Grupa towarowa	Po otrzymaniu członkostwa w WTO				
		2010	2011	2012	2013	2014
	razem	1,81%	1,58%	1,89%	2,11%	2,36%
1-24	artykuły spożywcze i produkcja rolna (oprócz włókiennictwa)	3,64	3,20	3,63	3,46	3,52
25-26	towary mineralne	1,20	1,17	1,08	0,53	0,98
27	towary paliwowo-energetyczne	0,02	0,02	0,02	0,01	0,01
28-40	produkcja przemysłu chemicznego	1,90	1,93	1,94	2,05	2,07
41-43	garbarski surowiec, futro i wyroby z nich	6,89	5,52	6,66	6,28	6,38
44-49	produkcja przemysłu drzewnego	0,04	0,04	0,05	0,07	0,07
50-67	tekstylia, włókiennicze wyroby i obuwie	6,13	5,08	7,07	6,60	6,69

*UKTDZE – Ukraińska Klasyfikacja Towarów Działalności Zewnętrznoekonomicznej.

Źródło: [Saldo handlu zagranicznego...].

5. Zakończenie

Przedstawione w artykule informacje wskazują, że stosowanie taryf celnych jest bardzo istotne dla budżetu państwa. To potwierdza fakt, że w ciągu ostatnich lat udział opłat celnych w dochodach budżetu Ukrainy wynosił średnio 35%. Odpowiedni odsetek w krajach europejskich jest znacznie niższy, ponieważ fiskalna funkcja ich administracji celnych nie jest najważniejsza. Polityka celna jest znaczącą składową państwowej regulacji polityki zagranicznej i ma duży wpływ na gospodarkę [Novikova 2008, s. 104]. Aktualnie w polityce celnej Ukrainy można zaobserwować pewne mankamenty, które hamują efektywne przeprowadzenie handlu międzynarodowego. W celu ich usunięcia konieczne jest podjęcie wielu przedsięwzięć i wprowadzenie zmian. W szczególności konieczny jest stały monitoring uregulowań dotyczących problematycznych aspektów wpływu czynników celnych i podatkowych na rozwój zewnętrznej działalności gospodarczej [Novikova 2008, s. 105-108]. Oprócz tego konieczne jest ulepszenie mechanizmu regulacji celnej przez elastyczne stosowanie taryfy celnej i metod ustalania opłat celnych w zależności od różnych rodzajów działalności zewnętrznej, a także zabezpieczenie przejrzystości procedur celnych i informowania uczestników zewnętrznej działalności gospodarczej o zasadach regulacji celnych [Diachek 2012, s. 11-19]. W celu zwiększenia efektywności procedur kontroli celnej konieczne jest zwrócenie większej uwagi na wykorzystanie współczesnych systemów elektronicznych i technologii, które pozwolą skrócić czas odpraw celnych, minimalizując czynnik ludzki i zmniejszając biurokrację [Voitschuk 2004, s. 57-61].

Literatura

- Andriychuk V.G., 2017, *Transformacja taryfy celnej Ukrainy w kontekście członkostwa w WTO i spowodowane nim zmiany w krajowej polityce zagranicznej w warunkach globalnego kryzysu*, Foreign Trade: Economics, Finance, Dziennik Naukowy, nr 2, s. 12-21.
- Akt Prawny Ukrainy od 19.09.2013 nr 584-VII „O taryfie celnej Ukrainy”.
- Berezhukuk I.G., 2016, Regulacja celna w systemie kategorii „odprawy celne polityczne” i zwyczaj, Biuletyn Akademii Służby Celnej Ukrainy, nr 2 (34), s. 3-8.
- Diachek V.V., 2012, Handel zagraniczny towarami i usługami Ukrainy: ankieta statystyczna i możliwe sposoby rozwoju, Biznes Poinformuj., nr 1, s. 11-19.
- Dodatek I do Protokołu, Akt Prawny Ukrainy od 10.04.2008 nr 250 „O ratyfikacji Protokołu o wstępie Ukrainy do WTO”.
- Gabrighidze B.N., 2001, *Rosyjskie, prawo celne: podręcznik dla Uniwersytetu*.
- Galitskaya N.V., 2015, *Regulacja pozataryfowa zagraniczna działalność gospodarcza w clach stosunków prawnych*, 12.00.14: дис. ... кандидата юрид. наук: Галицкая Наталья Владимировна. – М.: ПГБ.
- Grebelnik O.P., 2005, *Regulacja celna handlu zagranicznego*, Centrum Literatury Edukacyjnej.
- Idrisova V.V., 2011, *Teoretyczne zagadnienia zastosowania pozataryfowych środków kontroli w handlu*.
- Jegorow O.B., 2011, *Gospodarka celna (Ukraina–WTO–UE)*, Odessa.
- Kireev A.P., 2006, *Międzynarodowa ekonomia: edukacja, dodatek dla liceów: 2 godziny*.
- Krupin W., 2008, *Mechanizm państwowej regulacji działalności gospodarczej systemów produkcyjnych*, Lwów.
- Martynyuk V.P., 2011, *Finansowe aspekty rozwoju systemu celnego w interesy bezpieczeństwa ekonomicznego Ukrainy*.
- Mazaraki A.A., Melnik K. 2010, *Polityka regulacyjna w dziedzinie handlu zagranicznego*, Kijów.
- Novikova K.I., 2008, *O pewności katagorycznej w sprawie celnej*, Journal of AMSU, Dnipropetrovsk: Academy of Customs Service Ukraina, nr 4 (40), s.104-108.
- Państwowa Służba Statystyki Ukrainy, <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- Saldo handlu zagranicznego, 2017, Express – wydanie Państwowej Służby Statystyki Ukrainy, 14.02.2017, nr 49/0/08.2 wn-17, <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
- Voitschuk A.D., 2004, *Regulacja celna w warunkach globalizacji*, Biuletyn Akademii Celnej Ukrainy, Administracja Publiczna, nr 2, s. 57-61.

CUSTOMS TARIFFS IN UKRAINE

Summary: The purpose of the article is to assess the state of foreign policy regulation in Ukraine and to identify problems and ways to improve tariff regulation in order to create favorable conditions for further dynamic development of foreign policy. Another goal is to examine the theoretical aspects of tariff regulation and to analyze customs regulations for foreign trade of Ukraine in the export and import market and to define the prospects for the improvement of tariff regulation mechanism.

Keywords: customs tariffs, foreign policy, export, import, rate.

Streszczenie: Kryzys gospodarczy przejawia się osłabieniem aktywności gospodarczej oraz pogorszeniem podstawowych kategorii makroekonomicznych. Wśród czynników sprzyjających eskalacji kryzysu zwraca się przede wszystkim uwagę na rozwój powiązań międzynarodowych oraz swobodny przepływ kapitałów, towarów i usług. Podstawowym problemem poruszonym w artykule jest wpływ kryzysu finansowego na kształtowanie się sytuacji finansowej wybranych przedsiębiorstw w Polsce. Przemysł metalowy to branża, która odczuła negatywne skutki dekoniunktury. Do szczegółowego poznania tego, w jakich obszarach były one najbardziej widoczne, niezbędne jest przeprowadzenie analizy finansowej. Umożliwia ona syntetyczną ocenę i interpretację osiągniętych przez przedsiębiorstwa wyników. Do przeprowadzenia badań wykorzystano dane finansowe wybranych spółek oraz wskaźniki publikowane przez Główny Urząd Statystyczny. W weryfikacji przyjętego celu posłużyły wybrane wskaźniki płynności, zadłużenia oraz rentowności.

Słowa kluczowe: recesja, globalizacja, kryzys gospodarczy, analiza wskaźnikowa, przemysł metalowy.

1. Wstęp

Analiza sytuacji finansowej jest niezbędnym narzędziem w procesie zarządzania, optymalizowania zysków oraz wczesnego wykrywania i łagodzenia skutków zagrożeń kontynuowania prowadzenia działalności gospodarczej. Skuteczna weryfikacja i interpretacja osiągniętych przez przedsiębiorstwa wyników pozwala na wdrożenie określonych działań umożliwiających niwelowanie negatywnych skutków, które między innymi wywołuje recesja. Systematyczna ocena sytuacji finansowej podmiotów gospodarczych odgrywa zatem ważną rolę w efektywnym prowadzeniu działalności gospodarczej. Aktualność tego zagadnienia wynika z postępującej globalizacji w życiu gospodarczym kraju – rozszerzenia współpracy gospodarczej z zagranicą, istnienia spółek prawa handlowego z udziałem kapitału zagranicznego, rozwoju systemów elektronicznych oraz internetowych, które ułatwiają transmisję kryzysu i innych czynników.

2. Istota kryzysu

Nieodzownym elementem funkcjonowania gospodarki jest zjawisko cyklu koniunkturalnego. Zarówno w gospodarkach rozwiniętych, jak i rozwijających się w pewnych okresach obserwuje się szybki wzrost gospodarczy, któremu towarzyszy spa-

dek bezrobocia i wzrost inflacji, natomiast w innych okresach rozwój gospodarczy słabnie, dynamika wzrostu cen maleje, a sytuacja na rynku pracy ulega pogorszeniu. Ten okres określa się mianem recesji. Na okresowe zwolnienia aktywności gospodarczej początkowo wpływały czynniki zewnętrzne, tj.: klęski żywiołowe, epidemie oraz wojny. Z czasem coraz mniejsze znaczenie miały zjawiska naturalne, a w ich miejsce pojawiły się czynniki ekonomiczne.

Powszechnie kryzys gospodarczy traktuje się jako przeciwieństwo sukcesu gospodarczego. Jest rozumiany jako recesja, depresja, załamanie lub chaos gospodarczy. Określa zjawisko ekonomiczne w gospodarce narodowej spowodowane przez wiele czynników: obiektywnych i subiektywnych, egzo- i endogenicznych, ekonomicznych i pozaekonomicznych, strukturalnych i koniunkturalnych [Kryzys... 2012, s. 373].

Kryzys gospodarczy to gwałtowne załamanie się gospodarki w skali światowej. Odczuwany jest on w większości krajów rozwiniętych i rozwijających się przez hamowanie inwestycji, ograniczenie dostępu do kredytów, ogłaszanie upadłości firm, zwiększenie bezrobocia, osłabienie części sektora bankowego, zmniejszenie wymiany międzynarodowej, ograniczanie wpływów do budżetów państw bogatych, co może doprowadzić do spowolnienia tempa pomocy rozwojowej dla krajów rozwijających się.

Analizując kryzys gospodarczy w latach 2007-2010, można wyróżnić jego dwa wymiary [Hübner 2009, s. 20]: kryzys finansowy oraz gospodarki realnej. Pierwszy jest związany przede wszystkim z lekceważeniem ryzyka wprowadzania nowych instrumentów finansowych oraz udzielania kredytów przedsiębiorstwom i gospodarstwom domowym. Skutkiem takich działań jest m.in. powstawanie tzw. baniek spekulacyjnych na rynku nieruchomości, które w następstwie pęknięcia powodują serię niemających pokrycia długów bankowych. Zakłócenia w funkcjonowaniu systemu

Tabela 1. Fazy powstawania kryzysu według Ch. Kindlerberga

Faza	Objaśnienie
Powstanie nowych propozycji (innowacyjny produkt, rewolucyjna technologia)	W omawianym kryzysie nowością były zobowiązania zabezpieczone długiem (<i>collateralized debt obligation</i>) stosowane w sekurytyzacji kredytów hipotecznych
Ekspansja kredytu, czyli faza bańki spekulacyjnej	Był to efekt błędnie prowadzonej polityki pieniężnej przez System Rezerwy Federalnej (FED)
Mania spekulacji, nadużywanie przeprowadzania ryzykownych transakcji	Kredyty hipoteczne sprzedawane były nawet osobom bez dochodów, pracy i możliwości oddania zastawu, tzw. klienci NINJA (<i>no income, no job, no assets</i>)
Pojawienie się zadyszki finansowej, „nakłucie” bańki spekulacyjnej	Niebezpieczeństwo wzrostu rat kredytu i spadających cen mieszkań
Krach na rynkach finansowych	Gwałtowna wyprzedaż aktywów, upadek funduszy hedgingowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Bednarczyk, Bukowski, Misala 2014, s. 34].

finansowego, ograniczenie udzielania pożyczek przedsiębiorcom i społeczeństwu przez instytucje finansowe wywołują zaś negatywne skutki dla realnej sfery gospodarki. W wyniku tego następuje spadek konsumpcji oraz wzrost wydatków budżetowych, a w skrajnych przypadkach bankructwo.

W literaturze spotyka się kilka koncepcji powstawania kryzysu finansowego. Według Ch. Kindlerberga proces powstawania recesji składa się z pięciu faz. Tabela 1 prezentuje, jak te poszczególne fazy odnoszą się do współczesnego kryzysu.

W bardziej uproszczonej wersji przebieg kryzysu można porównać do działania żywiołów, np. wybuchu wulkanu. Lawa nie staje się klęską żywiołową od razu, podobnie jak recesja, lecz dopiero w wyniku kumulacji zakłóceń na rynkach doprowadza do kataklizmu. W wulkanie również stopniowo temperatura wzrasta, a później następuje erupcja. Tabela 2 przedstawia te podobieństwa.

Tabela 2. Odniesienie procesu wybuchu wulkanu do rozwoju kryzysu gospodarczego

Etap	Wybuch wulkanu	Kryzys gospodarczy
Nasilanie	Podnoszenie się temperatury lub ciśnienia wewnątrz wulkanu	Pompowanie bańki ekonomicznej
Wybuch	Erupcja wulkanu	Krach na rynkach
Rozprzestrzenianie	Zalewanie coraz więcej obszarów przez lawę	Transmisja kryzysu
Uspokojenie	Zastyganie lawy, ukształtowanie się nowego krajobrazu	Nowe realia pokryzysowe

Źródło: opracowanie własne.

Z przedstawionych rozważań wynika, że wszystkie przytoczone modele można przyporządkować do krachu gospodarczego, który zapoczątkowano w 2007 roku. Mimo to każdy kryzys ma swój specyficzny charakter. Wstępne prognozy nie są w stanie oddać rzeczywistego obrazu tego zjawiska. Również na początku XXI w. spowolnienie gospodarcze miało znacznie większe rozmiary niż w początkowych jego założeniach. Zgodnie jednak z cyrkulacją faz koniunkturalnych załamanie gospodarcze to fakt nieunikniony. Niezbędne więc wydaje się kontrolowanie wszystkich aspektów życia gospodarczego, aby jak najlepiej przygotować się do okresu pogorszenia koniunktury i przynajmniej po części zniwelować negatywne skutki kryzysu.

3. Wpływ kryzysu na polską gospodarkę

Współczesne gospodarki krajów rozwiniętych i rozwijających się są oparte na sieci powiązań międzynarodowych. Globalizacja powoduje, że świat jest traktowany jak jeden rynek. Przejawem tego jest rosnący wolumen handlu międzynarodowego, przepływów towarów i usług, siły roboczej oraz transgranicznych transakcji kapitału. Przedsiębiorstwa o zasięgu globalnym są narażone na wpływ burzliwego otocze-

nia, jakim są m.in. odmienne regulacje prawne w różnych krajach, warunki przyrodnicze lub kulturowe. Należy jednak pamiętać o tym, że uzyskują one z tego tytułu wiele korzyści, m.in. poszerzają rynek zbytu oraz umacniają pozycję konkurencyjną. Recesja rozpoczęta w połowie 2007 roku pokazuje, jak szkodliwe skutki wywołują procesy globalizacji.

W Polsce oddziaływanie zaburzeń na światowych rynkach finansowych pojawiało się stopniowo. Nasz kraj jako jedyny w Unii Europejskiej w 2009 roku odnotowała wzrost PKB w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Mimo że Polska, w przeciwieństwie do większości krajów Europy Zachodniej, osiągnęła wzrost gospodarczy, pogorszenie koniunktury u partnerów zagranicznych przełożyło się również na pogorszenie sytuacji polskich przedsiębiorstw.

Prócz PKB kryzys gospodarczy przejawiał się również w zmianie innych wskaźników makroekonomicznych. Prawie we wszystkich krajach odnotowano wzrost poziomu inflacji. W Polsce inflacja kształtowała się na poziomie ok. 3,8% [Paździor 2013, s. 129-133]. Inną kategorią ekonomiczną, która uległa pogorszeniu, była stopa bezrobocia. Najgorzej sytuacja wyglądała w Stanach Zjednoczonych, gdzie w 2010 roku wyniosła ona 9,7%, co daje wzrost o 5% w stosunku do roku 2007. Polska odnotowała stopę bezrobocia na poziomie ok. 12%, co w porównaniu do 2007 roku stanowiło spadek o niecałe 2,5% [Paździor 2013, s. 134-136].

Innym negatywnym skutkiem kryzysu był wzrost długu sektora publicznego państwa. W miarę pogłębiania się recesji w strefie euro pojawiły się czynniki powodujące przeniesienie się skutków światowego kryzysu do Polski. Głównymi zagrożeniami były: ograniczenie akcji kredytowej przez banki, atak spekulacyjny na polską walutę i deprecjacja złotego oraz problemy finansowe niektórych przedsiębiorstw z opcjami walutowymi [Opałka 2012, s.102]. Znalazło to odzwierciedlenie w negatywnych wynikach na działalności finansowej sektora przedsiębiorstw na przełomie lat 2008 i 2009.

Należy zwrócić uwagę, iż wpływ spowolnienia gospodarczego przejawiał się głównie w spadku zamówień prowadzących do zmniejszenia przychodów firmy, obniżenia marży lub renegotjacji kontraktów z podwykonawcami i klientami. Dodatkowo spółki były zmuszone do obniżenia wydatków na marketing, reklamę, szkolenia. W niektórych przedsiębiorstwach konieczna była reorganizacja wewnętrznych działów. Kryzys mógł również wpłynąć na zmianę zachowania inwestorów i trudniejszy dostęp do kredytów bankowych, co powodowało trudności w finansowaniu działalności bieżącej przedsiębiorstw. Kredytowanie inwestycji stało się dla banków bardziej ryzykowne. W związku z tym nie tylko trudniej było uzyskać kredyt, lecz także wcześniej udzielone kredyty stały się droższe. Kryzys gospodarczy wymusił na przedsiębiorstwach podjęcie nowych działań, aby zachować dotychczasową pozycję na rynku. Był on bodźcem do poszukiwania nowych rynków zbytu i poszerzania działalności.

Integracja gospodarcza przedsiębiorstw, a zwłaszcza przepływy kapitałowe i towarowe oraz dostępność nowych form komunikacji i zawierania transakcji powodu-

ją wzrost powiązań między poszczególnymi gospodarkami. To zaś przyczynia się do przenoszenia zmian na rynku zarówno pozytywnych, jak i negatywnych. W przypadku gospodarki Polski negatywny szok wywołany światowym kryzysem finansowym dotarł przede wszystkim za pośrednictwem handlu zagranicznego oraz sektora finansowego. Należy zwrócić uwagę również na to, że skutki recesji w zróżnicowany sposób były odczuwalne w poszczególnych branżach. Im bardziej przedsiębiorstwo było uzależnione od wpływów z eksportu, inwestycji bezpośrednich (głównie z zagranicy) oraz zagranicznego kapitału, tym bardziej było narażone na niekorzystny wpływ światowego załamania gospodarczego.

4. Analiza wskaźnikowa

Niezbędnym elementem w zarządzaniu przedsiębiorstwem jest ocena sytuacji finansowej. Fakt, że przedsiębiorstwa działają w warunkach niepewnych, powoduje konieczność ciągłej weryfikacji osiągniętych wyników. Systematyczne i rzetelne dokonywanie oceny sytuacji finansowej umożliwia podejmowanie decyzji dotyczących m.in. inwestycji, finansowania, zarządzania oraz rozpoznawania i zapobiegania ewentualnych zagrożeń kontynuacji prowadzenia działalności.

Źródłem oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstwa są przede wszystkim roczne sprawozdania finansowe, czyli ogół sporządzanych przez jednostkę zestawień liczbowych składających się z bilansu, rachunku zysków i strat, informacji dodatkowej, zestawienia zmian w kapitale oraz rachunku przepływów pieniężnych. Dzięki ich dużej wartości informacyjnej możliwa jest analiza i interpretacja danych za pomocą poszczególnych metod i narzędzi.

Analiza finansowa jest ważnym aspektem w rachunkowości zarówno zarządczej, jak i finansowej, co wskazuje na jej integralność [*Współczesna...*, 2004, s. 25-27]. Stanowi źródło oceny działalności gospodarczej jednostki zarówno dla otoczenia, jak również dla kierowników i osób zarządzających. Łączy ona retrospektywne i prospektywne cechy szeroko rozumianej rachunkowości, dając podstawę do rozliczania z wykonanych już zadań, a także planowania i podejmowania decyzji.

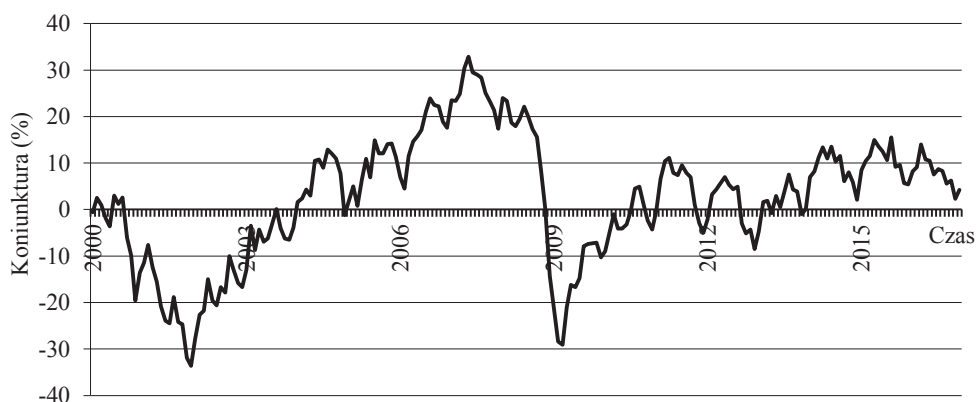
Do jednych z metod wykorzystywanych w analizie finansowej należy analiza wskaźnikowa, która wiąże się z obliczeniem określonych mierników. Umożliwiają one dokonanie syntetycznej oceny kondycji finansowej badanej jednostki oraz ustalenie wzajemnych relacji między poszczególnymi wielkościami ekonomicznymi w oparciu o dane zawarte w analitycznych sprawozdaniach finansowych. W literaturze można spotkać wiele różnych wskaźników wykorzystywanych w analizie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Umiejętny dobór i interpretacja określonej grupy wskaźników stanowią podstawę poprawnie przeprowadzonej analizy. Kluczowymi wskaźnikami, które pozwolą na zbadanie kondycji finansowej przedsiębiorstw, są:

- wskaźniki płynności finansowej, które pozwalają na określenie zdolności podmiotu do regulowania swoich zobowiązań w terminie,

- wskaźniki oceny stopnia zadłużenia, informujące o źródłach finansowania i efektywności ich wykorzystania tzw. obsługi długu,
- wskaźniki rentowności przedsiębiorstw, określające efektywność gospodarowania przedsiębiorstwem.

5. Charakterystyka i analiza branży metalowej

W Polsce przemysł metalurgiczny jest najbardziej rozwinięty we wschodniej części kraju. Warto zaznaczyć, że sektor ten obejmuje m. in. produkcję narzędzi, gwoździ oraz konstrukcji metalowych wykorzystywanych w innych przedsiębiorstwach przemysłowych, motoryzacyjnych oraz budowlanych. Wykres na rys. 1 przedstawia kształtowanie się koniunktury w przemyśle produkcji metalowych wyrobów gotowych z wyłączeniem maszyn i urządzeń. Na przełomie lat 2008 i 2009 widać wyraźny spadek ogólnego klimatu koniunktury w tej branży.



Rys. 1. Wskaźniki ogólnego klimatu koniunktury w przemyśle produkcji metalowych wyrobów gotowych z wyłączeniem maszyn i urządzeń

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS.

Do badań wykorzystano dane finansowe trzech spółek: SKF Polska SA, Federal Mogul Bimet SA, Fabryka Łożysk Toczących Kraśnik SA. Ze względu na to, że kryzys finansowy w Polsce pojawił się z opóźnieniem, porównywane będą wyniki osiągnięte w latach 2007-2009. Rok 2007 będzie rokiem bazowym, przedkryzysowym.

W tabeli 3 przedstawiono kształtowanie się wybranych wskaźników spółek przemysłu metalowego. W okresie 2007-2008 w przedsiębiorstwach zmniejszyła się zdolność do spłaty krótkoterminowych zobowiązań z zasobów obrotowych. Ponadto w firmie Federal Mogul Bimet wskaźnik płynności bieżącej w krytycznym punkcie wynosił poniżej 1,2, co świadczy o przejściowych trudnościach finansowych spółki. W 2009 roku nastąpił znaczny wzrost tego wskaźnika (wyjątek stanowiła Fabryka Łożysk Toczących Kraśnik).

Tabela 3. Zestawienie wybranych wskaźników przemysłu metalowego

Nazwa wskaźnika	SKF Polska SA			Federal Mogul Bimet SA			Fabryka Łożysk Tocznych Kraśnik SA		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Wskaźnik bieżącej płynności finansowej	1,88	1,75	2,91	1,41	1,07	2,16	2,63	2,04	1,66
Wskaźnik płynności przyspieszonej	1,18	0,93	1,88	1,01	0,70	1,47	1,16	0,78	0,45
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,41	0,44	0,31	0,47	0,49	0,37	0,26	0,32	0,31
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	0,68	0,78	0,46	0,88	0,95	0,59	0,34	0,48	0,44
Wskaźnik stopy marży brutto (%)	2,05	-1,25	-0,97	7,28	2,31	11,70	-0,87	-5,51	-16,03
Wskaźnik rentowności aktywów (%)	4,36	-9,59	4,70	6,77	3,09	12,20	0,33	-2,79	-19,26
Wskaźnik rentowności aktywów stałych (%)	11,13	-3,14	11,48	12,23	4,78	17,05	0,66	-47,07	-35,47
Wskaźnik rentowności aktywów bieżących (%)	7,17	-6,38	7,97	15,14	8,75	42,86	0,65	-44,19	-42,13
Wskaźnik rentowności kapitału własnego (%)	7,34	-7,07	6,85	12,71	6,02	19,39	0,48	-48,75	-49,50

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych finansowych z bazy EMIS.

Według ogólnie przyjętych norm wskaźnik płynności przyspieszonej powinien zawierać się w przedziale 1-1,2 [Nowicka, Stankiewicz 2009, s. 105]. W przypadku wysokiej inflacji czasami może być uzasadniony jego niższy poziom, ponieważ niska wartość pieniądza nie zachęca do utrzymywania wysokiego stanu środków pieniężnych. Z danych dostępnych z Głównego Urzędu Statystycznego, które zostały przedstawione w tabeli 4, wynika, że w 2008 wskaźnik inflacji nieznacznie wzrósł i utrzymywał się na podobnym poziomie w kolejnym roku. Nie można zatem uznać, że inflacja była głównym czynnikiem pogorszenia się wskaźnika płynności przyspieszonej, a następnie jego znacznego wzrostu. Na tle pozostałych firm przemysłu metalowego największy spadek omawianego wskaźnika zanotowała spółka Fabryka Łożysk Toczonych Kraśnik, natomiast największy wzrost w 2009 roku – SKF Polska SA.

Tabela 4. Inflacja w Polsce w latach 2007-2009

Rok	I półrocze	II półrocze	I półrocze	II półrocze
	okres poprzedni = 100		analogiczny okres roku poprzedniego = 100	
2009	102,3	101,1	103,5	103,4
2008	103,0	101,2	104,2	104,2
2007	101,4	101,4	102,2	102,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Zaprezentowane w tabeli 3 kształtowanie się wskaźnika ogólnego zadłużenia w poszczególnych przedsiębiorstwach obrazuje, że zdolność do spłaty zobowiązań w przemyśle metalowym uległa pogorszeniu w środkowym okresie badań. Nie przekroczyły one jednak krytycznego poziomu, więc można mówić o stabilnej sytuacji oraz braku ryzyka niewypłacalności. Taka sama sytuacja kształtowała się we wskaźnikach zadłużenia kapitału własnego.

W przypadku wskaźnika stopy marży brutto w badanym okresie w każdej spółce przemysłu metalowego kształtował się inaczej. Początkowo we wszystkich przedsiębiorstwach spadł, czyli sytuacja danych przedsiębiorstw się pogorszyła. Po 2008 roku w firmie SKF SA wskaźnik ten utrzymywał się na stałym poziomie, w Federal Mogul Bimet SA wzrósł, a w Fabryce Łożysk Toczych Kraśnik SA nadal spadał.

Wskaźnik rentowności aktywów po 2007 roku również uległ zmniejszeniu w przedsiębiorstwach przemysłu metalowego, czyli zmniejszył się zysk osiągnięty na każdej złotówce zainwestowanego majątku. Największy spadek zanotowała spółka Fabryka Łożysk Toczych Kraśnik SA, a najmniejszy – Federal Mogul Bimet SA. Przedsiębiorstwo SKF Polska SA w 2009 roku powróciło do stanu z okresu bazowego. Rentowność kapitałów własnych danych spółek kształtowała się podobnie jak rentowność aktywów, co oznacza, że firmy w 2008 roku wygenerowały mniej zysku z zaangażowanego kapitału własnego.

6. Zakończenie

Kryzys gospodarczy jest nieuniknionym zjawiskiem występującym we współczesnych gospodarkach, któremu towarzyszy m.in. wzrost bezrobocia, spadek inflacji, hamowanie inwestycji. Powtarzalność recesji pozwoliła na opracowanie kilku modeli kształtowania się kryzysu. Wśród nich znaleziono wiele podobieństw do kryzysu zapoczątkowanego w 2007 roku. W przypadku współczesnego spowolnienia gospodarczego nie można jednak określić jego jednoznacznej przyczyny. Do najczęściej wymienianych należą błędna polityka FED-u oraz niedostateczne nadzorowanie rynków finansowych i nieruchomości. Ponadto postępująca globalizacja spowodowała, że transmisja negatywnych skutków recesji objęła większość krajów europejskich. Spowolnienie gospodarcze zapoczątkowane w 2007 roku miało swoje odzwierciedlenie w działalności polskich przedsiębiorstw sektora metalurgicznego. Dzięki przeprowadzonym badaniom można zauważyć, że w analizowanych spółkach sytuacja finansowa najgorzej kształtowała się w 2008 roku. Z weryfikacji określonych wskaźników wynika również, że najmniejsze zmiany wystąpiły w zakresie zadłużenia. Większość badanych wskaźników w 2009 roku się poprawiła, co oznacza krótkotrwały charakter osłabienia kondycji. Rynek motoryzacyjny uległ załamaniu, a konsekwencją tego był spadek zamówień na wyroby, takie jak łożyska produkowane m.in. w Fabryce Łożysk Toczych Kraśnik SA. Ponadto na złą sytuację finansową tej firmy wpłynęły zawarte umowy na opcje walutowe, które w wyniku deprecjacji złotego naraziły spółkę na straty.

Literatura

- Bednarczyk J.L., Bukowski S.I., Misala J., 2014, *Współczesny kryzys gospodarczy. Przyczyny – przebieg – skutki*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.
- Hübner D., 2008/2009, *Kryzys gospodarczy. Co może zrobić Unia Europejska?*, Biuletyn Informacyjny Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, nr 5.
- Kryzys finansowy, przebieg i skutki społeczno-gospodarcze w Europie Środkowej i Wschodniej, red. S. Pastrycki, tom I, Wydawnictwo KUL, Lublin 2012.
- Nowicka S., Stankiewicz J., 2009, *Analiza i ocena kondycji finansowej na przykładzie wybranych spółek: materiały pomocnicze dla słuchaczy studiów podyplomowych*, Wydawnictwo „Dom Organizatora”, Toruń.
- Opalka A., 2012, *Wpływ kryzysu na światowych rynkach finansowych na sytuację makroekonomiczną Polski – analiza wybranych wskaźników*, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, nr 54/2012.
- Paździor A., 2013, *Kryzys finansowy i jego skutki dla gospodarki Polski i świata*, Difin SA, Warszawa.
- Współczesna analiza finansowa*, 2004, red. B. Micherda, Wydawnictwo „Zakamycze”, Kraków.

ASSESSMENT OF THE FINANCIAL CONDITION OF SELECTED METAL INDUSTRY ENTERPRISES IN THE ECONOMIC CRISIS

Summary: The economic crisis is manifested in the weakening of economic activity and deterioration of basic macroeconomic categories. Among the factors conducive to the escalation of the crisis, first and foremost, attention is paid to the development of international links and the free movement of capital, goods and services. The basic problem raised in the article is the impact of the financial crisis on the financial situation of selected enterprises in Poland. The metal industry is an industry that has been adversely affected by the downturn. For detailed knowledge in which areas the negative effects were most visible, it is necessary to conduct a financial analysis. It enables a synthetic assessment and interpretation of the results achieved by enterprises. The financial data of selected companies as well as ratios published by the Central Statistical Office in Poland were used to conduct the research. Selected liquidity, debt and profitability ratios served to verify the target adopted for the research.

Keywords: recession, globalization, economic crisis, ratio analysis, metal industry.

PATRYCJA KRAKOWIAK

e-mail: patrycja.krakowiak7@gmail.com

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

DOBÓR FORMY OPODATKOWANIA JAKO NARZĘDZIE OPTIMALIZACJI PODATKOWEJ MIKROPRZEDSIĘBIORSTWA

JEL Classification: H20, H21, H25

Streszczenie: Celem artykułu jest przedstawienie form opodatkowania dostępnych dla mikroprzedsiębiorstwa. Niniejszy tekst ma za zadanie zaprezentować mikroprzedsiębiorcy możliwości wyboru formy opodatkowania, mogącej stanowić optymalizację podatkową. Zarządzanie ryzykiem podatkowym może kojarzyć się głównie z działaniami podejmowanymi w trakcie prowadzenia działalności gospodarczej, jednak niezwykle ważne są decyzje podejmowane przed rozpoczęciem jej prowadzenia. Dobór odpowiedniego opodatkowania dla danego przedsiębiorstwa jest kluczowym czynnikiem, mającym wpływ na wysokość płaconego podatku w przyszłości. Zatem wyselekcjonowana forma opodatkowania pozwoli na zapłacenie jak najmniejszego zobowiązania podatkowego w trakcie prowadzenia działalności. W artykule została przedstawiona definicja mikroprzedsiębiorstwa oraz jego rola w gospodarce. Omówiono dostępne dla mikroprzedsiębiorcy formy opodatkowania, ich zalety oraz wady, a także dokonano ich porównania. W tekście zawarto również krótką rekomendację dla każdej z przedstawionych form.

Słowa kluczowe: mikroprzedsiębiorstwo, optymalizacja podatkowa, wybór formy opodatkowania.

1. Wstęp

Jak powiedział Benjamin Franklin, „Na tym świecie pewne są tylko śmierć i podatki”. Mimo że słowa te wypowiedziano już dawno, nie tracą na znaczeniu. Od wieków doradcy podatkowi zmagają się z wyszukiwaniem luk prawnych, które umożliwią uwolnienie się od obowiązku podatkowego, jednak często na próżno. Nie ma bowiem możliwości całkowitego, zgodnego z prawem uniknięcia zapłacenia całości zobowiązania należnego fiskusowi, można jedynie zminimalizować wysokość tej kwoty. Jest to nazywane optymalizacją podatkową. Składają się na nią działania, które mają na celu zmniejszenie obciążenia podatkowego przez stosowanie takich czynności prawnych, które zapewniają równocześnie obniżenie podatku i maksymalizację zysku netto. Stosując optymalizację podatkową, podatnik porusza się w granicach prawa, nie zataja faktów przed organem podatkowym, ponieważ wszystkie udokumentowane przez niego zdarzenia naprawdę miały miejsce. Istotne jest, aby optymalizacja podatkowa nie bazowała jedynie na gruntownej znajomości prawa podatkowego, ale także na odpowiedniej kalkulacji podatnika. Nie każde działanie przyniesie taki sam skutek w każdej jednostce ze względu na złożoność indywidualnych sytuacji płatników podatku [Dymek 2006, s.73-75]. Do takich działań można

zaliczyć wybór formy opodatkowania przedsiębiorstwa. Pozwala to na wczesne zarządzanie ryzykiem podatkowym.

Celem artykułu jest przedstawienie form opodatkowania dostępnych dla mikroprzedsiębiorstwa, ich charakterystyka, a następnie porównanie kończące się krótką rekomendacją każdej z nich. Należy podkreślić, że mikroprzedsiębiorca to podmiot, który:

- zatrudniał średniorocznie mniej niż 10 pracowników,
- nie przekroczył rocznego obrotu netto w wysokości 2 mln euro oraz suma aktywów jego bilansu nie przekracza 2 mln euro.

W artykule zostaną omówione wybrane formy opodatkowania mikroprzedsiębiorstwa stanowiące element optymalizacji podatkowej. Metody badawcze w artykule obejmują studia literaturowe oraz analizę aktów prawnych na rok 2018.

2. Formy opodatkowania mikroprzedsiębiorstwa

Karta podatkowa

Jedną z form opodatkowania podatkiem dochodowym jest karta podatkowa. Z tej formy mogą korzystać osoby fizyczne oraz spółki cywilne osób fizycznych, które zostały określone w trzecim rozdziale Ustawy z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne [Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. ...]. Tę formę opodatkowania charakteryzuje minimum obowiązków podatników. Kartę podatkową cechuje to, że osoby fizyczne lub spółki cywilne, korzystające z tego opodatkowania, nie mają obowiązku prowadzenia ksiąg oraz składania zeznań podatkowych, a także deklaracji dotyczących wysokości uzyskanego dochodu lub składania zaliczek na podatek dochodowy [Borkiewicz-Liszka 1999, s. 43-44]. Jedynym obowiązkiem podatników stosujących kartę podatkową jest wydawanie rachunków bądź faktur dla klienta, dokumentujących sprzedaż danego wyrobu, towaru lub usługi, a następnie przechowywanie ich kopii przez okres pięciu lat podatkowych, licząc od końca roku, w którym rachunek lub faktura zostały wystawione.

Podatek dochodowy płacony do urzędu skarbowego jest pomniejszony o zapłaconą składkę na ubezpieczenie zdrowotne. Zapłata podatku odbywa się bez wezwania do zapłaty w terminie do siódmego dnia miesiąca za miesiąc poprzedni, a w grudniu do 28 dnia tego miesiąca.

Po upływie roku podatkowego podatnik ma obowiązek złożyć do urzędu skarbowego deklarację, która przedstawia wysokość składek na ubezpieczenie zdrowotne, zapłaconych i odliczonych od karty podatkowej w każdym miesiącu poprzedniego roku.

Wysokość podatku płaconego w formie karty podatkowej na dany rok ustala urząd skarbowy, opierając się na stawkach zawartych w ustawie. Miesięczny podatek jest stały, a zatem przychody osiągane w poszczególnych miesiącach nie mają na niego wpływu. Wysokość tej opłaty jest uzależniona od:

- liczby zatrudnionych pracowników (nie może przekraczać przewidzianego w ustawie stanu zatrudnienia – dla większości rodzajów jest to maksymalnie 3 pracowników, dla niektórych maksymalnie 5),
- miejsca prowadzenia działalności, a konkretnie liczby mieszkańców danej miejscowości,
- rodzaju i zakresu prowadzenia działalności.

W przypadku niektórych rodzajów usług istotne są także inne kryteria, takie jak: liczba stanowisk na parkingu, liczba godzin przyjęć pacjentów w przypadku wykonywania wolnych zawodów [Borkiewicz-Liszka 1999, s. 45-46].

Na przykład w sytuacji prowadzenia działalności ślusarskiej miesięczny podatek dochodowy odprowadzany w formie karty podatkowej będzie kształtował się następująco:

- w przypadku prowadzenia działalności w miejscowości do 5 tys. mieszkańców:
 - nie zatrudniając pracowników – 362 zł,
 - zatrudniając 1 pracownika – 627 zł,
 - zatrudniając 2 pracowników – 800 zł,
 - zatrudniając 3 pracowników – 1003 zł;
- w przypadku prowadzenia działalności w miejscowości powyżej 5 tys. i do 50 tys. mieszkańców:
 - nie zatrudniając pracowników – 423 zł,
 - zatrudniając 1 pracownika – 678 zł,
 - zatrudniając 2 pracowników – 921 zł,
 - zatrudniając 3 pracowników – 1064 zł;
- w przypadku prowadzenia działalności w miejscowości powyżej 50 tys. mieszkańców:
 - nie zatrudniając pracowników – 465 zł,
 - zatrudniając 1 pracownika – 782 zł,
 - zatrudniając 2 pracowników – 1046 zł,
 - zatrudniając 3 pracowników – 1278 zł.

W pewnych sytuacjach stawki ulegają zwiększeniu (np. gdy pracownikiem jest członek rodziny) lub obniżeniu (np. gdy podatnik jest osobą niepełnosprawną).

Ryczałt ewidencjonowany

Podatek od dochodu jest obliczany w tym przypadku jako iloczyn stawki i wartości przychodów. Ryczałt ewidencjonowany nie nakłada na podatnika konieczności ewidencjonowania kosztów, zatem jest to forma opodatkowania, w której główne miejsce zajmuje przychód. Ze względu na brak ewidencji kosztów uzyskania przychodu stawka ryczałtu odnosi się bezpośrednio do przychodu przedsiębiorcy. W ryczałcie ewidencjonowanym wyróżnia się stawki: 20%, 17%, 8,5%, 5,5%, 3%. Stawka podatkowa jest zależna od rodzaju działalności prowadzonej przez ryczałtowca. Podział ten został przedstawiony w art. 12 Ustawy z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne [Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. ...].

Do obowiązków podatników stosujących tę formę opodatkowania należy:

- gromadzenie dowodów zakupu towarów,
- prowadzenie wykazu środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych, ewidencji wyposażenia oraz przychodów (oddzielnie w każdym roku podatkowym).

Podmiotami uprawnionymi do korzystania z ryczałtu ewidencjonowanego są osoby fizyczne prowadzące pozarolniczą działalność gospodarczą, także gdy ta działalność jest prowadzona jako spółka cywilna lub jawna osób fizycznych. Ponadto muszą zostać spełnione następujące warunki:

- w roku poprzedzającym rok obrotowy:
 - osoba fizyczna, prowadząc działalność gospodarczą samodzielnie, uzyskała przychód nieprzekraczający kwoty 150 000 euro lub
 - osoba fizyczna uzyskała przychód tylko z tytułu prowadzenia działalności w formie spółki, a całość przychodów wspólników nie była większa niż 150 000 euro,
- osoba fizyczna zapoczątkuje wykonywanie działalności w roku podatkowym i nie stosuje karty podatkowej.

Zasady ogólne

Podstawową formą opodatkowania osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą są zasady ogólne. Podatnik, stosując tę formę opodatkowania, jest zobowiązany do prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów. [Borkiewicz-Liszka 1999, s. 37]

Wysokość podatku ustala się na podstawie dochodu, czyli przychodu pomniejszonego o koszty jego uzyskania. W zależności od osiąganego dochodu podatnik może zdecydować się na opodatkowanie podatkiem progresywnym lub liniowym. W przypadku zastosowania podatku progresywnego wykorzystuje się skalę podatkową, której zastosowanie przedstawia tab. 1.

Tabela 1. Obliczanie podatku dochodowego

Podstawa podatku do odliczenia:		Podatek wynosi:	
Do	Ponad		
85528 zł		18% – 556,02 zł	minus kwota zmniejszająca podatek
	85528 zł	15 395,04 zł + 32% nadwyżki ponad 85 528 zł	

Źródło: [z dnia 26 lipca 1991 r., poz. 2032, art. 27, ust. 1].

Z informacji zawartych w tab. 1 wynika, że po przekroczeniu ustawowo określonego dochodu podatnik nie odprowadza już 18% podatku, lecz 32%. Alternatywnym rozwiązaniem dla osób prowadzących działalność gospodarczą na zasadach ogólnych

nych z dochodami przekraczającymi ustawowy limit jest podatek liniowy. Jest to stałe opodatkowanie w wysokości 19% bez względu na wysokość osiąganego dochodu. Należy jednak wziąć pod uwagę fakt, iż przy wyborze podatku liniowego nie ma możliwości korzystania z kwoty wolnej od podatku, ulg innych niż odliczenia składek na ZUS oraz składki zdrowotnej, a także nie ma możliwości wspólnego rozliczania się z małżonkiem [Jamroży, Sobieszek 2010, s. 107-108].

3. Definicja mikroprzedsiębiorstwa

Istotną rolę w funkcjonowaniu gospodarki wolnorynkowej pełni sektor MŚP, czyli mikro, małe oraz średnie przedsiębiorstwa. Sektor ten sprzyja wzrostowi gospodarczemu, a także tworzy nowe miejsca pracy. W niniejszym artykule omówione zostanie najmniejsze z całej grupy, czyli mikroprzedsiębiorstwo. Mikrofirmy stanowią zdecydowaną większość w Polsce. Z danych Głównego Urzędu Statystycznego wynika, iż w 2016 roku stanowiły one 90,5%, czyli 1814,4 tys. podmiotów gospodarczych, a przychód, który wypracowały, wyniósł 1045,8 mld zł.

Definicja mikroprzedsiębiorcy znajduje się w Ustawie o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004 r. Zgodnie z art. 104 mikroprzedsiębiorca to podmiot, który:

- zatrudniał średniorocznie mniej niż 10 pracowników,
- nie przekroczył rocznego obrotu netto w wysokości 2 mln euro oraz suma aktywów jego bilansu nie przekracza 2 mln euro.

4. Porównanie form opodatkowania

Każda z form opodatkowania posiada swoje wady i zalety. To, co dla jednego przedsiębiorcy jest walorem jednej z metod opodatkowania, dla innego będzie minusem. Dzieje się tak, ponieważ dobór formy opodatkowania jest uwarunkowany cechami, którymi charakteryzuje się dana działalność. Zestawiając ze sobą każdą z form opodatkowania dostępnych dla mikroprzedsiębiorcy, można zauważyć różnice między nimi. Porównanie form opodatkowania przedstawionych w poprzednim punkcie artykułu dobrze obrazuje tab. 2.

Jak wynika z tab. 2, każda możliwość opodatkowania mikroprzedsiębiorstwa wywołuje odmiennie skutki podatkowe. Trudno o jednoznaczne stwierdzenie, która z tych form umożliwi podatnikowi zapłacenie najmniejszego podatku. Wynika to z faktu, że każda działalność jest zróżnicowana, a zatem nie ma możliwości doboru jednej, uniwersalnej formy opodatkowania bez analizy specyfiki danej firmy. Wstępnie należy określić, które formy opodatkowania dotyczą przyszłego podatnika, czyli dowiedzieć się, czy działalność, którą osoba fizyczna zamierza otworzyć, może być opodatkowana każdą z wymienionych wcześniej form, ze względu na ograniczenia opisane przy karcie podatkowej oraz ryczałcie ewidencjonowanym. Jeśli podatnik

Tabela 2. Zalety i wady poszczególnych form opodatkowania

Forma opodatkowania	Zalety	Wady
Karta podatkowa	- stała, z reguły niska, kwota podatku w trakcie roku podatkowego, - minimum prowadzenia dokumentacji księgowej	- opłacana niezależnie od osiąganych przychodów, - brak możliwości odliczenia kosztów uzyskania przychodów, - ograniczony zakres przedmiotowy działalności, - możliwość odliczenia jedynie składki na ubezpieczenie zdrowotne (7,75%)
Ryczałt ewidencjonowany	- niskie stawki podatkowe, - minimum prowadzenia dokumentacji księgowej, - możliwość opłacania ryczałtu w okresach kwartalnych, - możliwość odliczenia straty z lat ubiegłych, - możliwość odliczenia niektórych ulg podatkowych, - możliwość skorzystania z kredytu podatkowego	- brak możliwości odliczenia kosztów uzyskania przychodów, - ograniczony zakres przedmiotowy działalności, - możliwość stosowania tej formy jedynie do limitu 150 000 euro, - brak możliwości odliczenia ulgi na dzieci i ulgi na nowe technologie, - przymus sporządzania spisu z natury
Podatek progresywny	- brak konieczności zapłaty podatku, w przypadku braku dochodu lub gdy nie przekroczy on 3091 zł - możliwość odliczenia kosztów uzyskania przychodów - możliwość skorzystania z kredytu podatkowego (tylko dla podatników, którzy po raz pierwszy rozpoczęli prowadzenie pozarolniczej działalności gospodarczej) - możliwość rozliczania się z podatku wspólnie z małżonkiem - możliwość stosowania ulg podatkowych - szeroki zakres przedmiotowy prowadzonej działalności gospodarczej	- w przypadku osiągania większych przychodów opodatkowanie stawką 32% - obowiązek prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów, a w przypadku przychodu przewyższającego kwotę 1 200 000 euro – stosowanie ksiąg podatkowych
Podatek liniowy	- dochód jest opodatkowany jedną stawką, bez względu na jego wysokość, - brak obowiązku zapłaty podatku w przypadku nieosiągnięcia przychodu, - szeroki zakres przedmiotowy prowadzonej działalności gospodarczej, - możliwość wpływania na wysokość dochodu (poprzez zwiększania kosztów uzyskania przychodu), - możliwość kwartalnego wpłacania podatku dochodowego dla małych podatników, - możliwość korzystania z uproszczonej formy odprowadzania zaliczek, - możliwość odliczenia od dochodu strat z lat ubiegłych oraz składek na ubezpieczenie społeczne, - możliwość odliczenia od podatku składek na ubezpieczenie zdrowotne	- brak kwoty wolnej od podatku - brak możliwości korzystania z ulg podatkowych i odliczeń od dochodu, - brak możliwości rozliczania się wspólnie z małżonkiem, - obowiązek prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów, a w przypadku przychodu przewyższającego kwotę 1 200 000 euro – stosowanie ksiąg podatkowych, - brak możliwości skorzystania z kredytu podatkowego

Źródło: opracowanie własne.

ma pełną możliwość wyboru, powinien dokonać wstępnej analizy przychodów i kosztów, które zamierza ponosić w ramach prowadzenia działalności gospodarczej.

Należy stwierdzić, że osoby fizyczne, zamierzające utworzyć niewielkie przedsiębiorstwo w miejscowości do 50 tysięcy mieszkańców, powinny zainteresować się kartą podatkową. Jest to zdecydowanie najprostsza forma opodatkowania, która nie wymaga od podatnika prowadzenia żadnej dokumentacji, z wyjątkiem tej prowadzonej w sytuacji zatrudniania pracowników.

Można zasugerować, że na opodatkowanie ryczałtem ewidencjonowanym powinni zdecydować się przedsiębiorcy planujący założyć małe przedsiębiorstwo usługowe, które cechowałoby się niskimi kosztami uzyskania przychodu. W przypadku ponoszenia wyższych kosztów należałoby rozważyć opodatkowanie na zasadach ogólnych, gdyż w ryczałcie ewidencjonowanym nie uwzględnia się kosztów, które zostały poniesione z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej. Ten wybór wydaje się także atrakcyjny, gdy stosowana stawka ryczałtu nie będzie przekraczała 17%.

Uciążliwy będzie fakt, iż podatek dochodowy w przypadku ryczałtu oraz karty podatkowej będzie występować niezależnie od tego, czy przedsiębiorstwo wygenerowało minimalny zysk lub stratę. Często jednak podatnicy decydują się na te formy opodatkowania ze względu na minimum dokumentacji podatkowej. Dla niektórych zatem wyższy podatek z karty podatkowej będzie bardziej atrakcyjny niż niższy na zasadach ogólnych przy prowadzeniu bardziej skomplikowanej dokumentacji.

Ponoszenie wysokich kosztów uzyskania przychodu będzie stanowiło zachętę do stosowania skali podatkowej ze względu na możliwość odliczenia tych kosztów od przychodu, a zatem pomniejszenie dochodu podlegającego opodatkowaniu. Istotną funkcję w tej sytuacji pełni także możliwość stosowania ulg podatkowych. Jednak w razie osiągania wyższego dochodu, przekraczającego drugi próg podatkowy, bardziej korzystne będzie z pewnością opodatkowanie podatkiem liniowym. Mimo że kwota 85 528 zł świadczy o przekroczeniu drugiego progu podatkowego, stosowanie podatku liniowego jest opłacalne dopiero w momencie, gdy dochód przedsiębiorcy niekorzystającego z ulg przekroczy ponad 96 tysięcy złotych, zważywszy na brak możliwości korzystania z ulg dostępnych przy opodatkowaniu progresywnym.

5. Podsumowanie

Należy zauważyć, że dobór odpowiedniego opodatkowania, stanowiącego optymalizację podatkową, jest niemożliwy bez uprzedniego zapoznania się z działalnością, której ten wybór dotyczy. Każde mikropodsiębiorstwo stanowi odrębną jednostkę, a zatem nie ma formy opodatkowania uniwersalnej dla każdego typu działalności. Dokonując jednak odpowiedniej analizy charakteru działalności i jej prognozowanych przychodów i kosztów, można zdecydować się na takie opodatkowanie, które umożliwi przedsiębiorcy zapłacenie podatku w najniższej wysokości, co będzie stanowiło element optymalizacji podatkowej.

Literatura

- Borkiewicz-Liszka M., 1999, *Wybór formy opodatkowania*, Kantor Wydawniczy ZAKAMYCZE, Kraków.
- Dymek M., 2006, *Optymalizacja podatkowa, czyli jak oszczędzić na podatku dochodowym od osób fizycznych*, Ośrodek Doradztwa Podatkowego i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk.
- Egospodarka.pl, <http://www.egospodarka.pl/144008,Mikroprzedsiębiorstwa-polskie-w-2016-r,1,39,1.html>.
- Jamróży M., Sobieszek M., 2010, *Obniżanie ciężarów podatkowych*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk.
- Konfederacja Lewiatan, http://konfederacjalewiatan.pl/legislacja/wydawnictwa/_files/publikacje/Model_podatkowy_MSP_www.pdf.
- Poradnik przedsiębiorcy, <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-rozpoczecie-dzialalnosci-gospodarczej-cz-8-wybor-formy-opodatkowania>.
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. 1991 nr 80, poz. 350).
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. 2004 nr 173, poz. 1807).
- 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).

CHOOSING THE FORM OF TAXATION AS A METHOD OF TAX OPTIMIZATION OF MICROENTERPRISE

Summary: The purpose of the article is to present forms of taxation available to a microenterprise. This work is designed to bring micro-entrepreneurs up to the possibilities standing before them, the right choice of the form of taxation, which can be tax optimization. Tax risk management may be associated mainly with steps taken while conducting a business, however, decisions made before starting the business are extremely important. Choosing the right taxation for a given company is a key factor that influences the amount of tax paid in the future. Thus, a suitably selected form of taxation will allow to pay the smallest tax liability while conducting business activity. The article presents the definition of microenterprise and its role in the economy. The forms of taxation available to microentrepreneurs, their advantages and disadvantages as well as the comparison are also discussed. A short recommendation for each of the presented forms has also been included.

Keywords: microenterprise, tax optimization, the selection of the form of taxation.

Streszczenie: Celem artykułu jest wyjaśnienie zagadnienia przekwalifikowania leasingu operacyjnego na finansowy oraz zidentyfikowanie trudności, jakie mogą się pojawić podczas takiego działania. Leasing nie wymaga angażowania własnego kapitału, cieszy się więc popularnością wśród przedsiębiorców. Jest to umowa zawierana między leasingodawcą, czyli finansującym, oraz leasingobiorcą, czyli korzystającym. Dzięki tej umowie korzystający ma prawo do użytkowania składnika aktywów przez czas w niej określony, a w zamian za to finansujący systematycznie otrzymuje opłaty z tego tytułu. Jednakże w praktyce często dochodzi do sytuacji, gdy w świetle przepisów ustawy o rachunkowości leasing będzie leasingiem finansowym, natomiast według prawa podatkowego będzie to leasing operacyjny. Niektóre jednostki mogą skorzystać z uproszczenia i stosować zasady prawa podatkowego, jednak w niektórych przypadkach konieczne jest przekwalifikowanie leasingu z operacyjnego na finansowy. Podczas takiego działania istotne jest zwrócenie uwagi na kilka ważnych aspektów, takich jak na przykład procedura wprowadzenia nowego środka trwałego, ustalenie wysokości odpisów amortyzacyjnych lub wykazanie zmian związanych z modyfikacją polityki rachunkowości jednostki.

Słowa kluczowe: leasing, leasing operacyjny, leasing finansowy, przekwalifikowanie, prawo podatkowe, prawo bilansowe.

1. Wstęp

Umowy leasingu są popularną formą nabycia składników majątkowych. Ich zaletą jest fakt, że nie jest konieczne angażowanie własnego kapitału lub zaciąganie kredytu. Są atrakcyjne w szczególności dla małych przedsiębiorstw, które nie posiadają wystarczającego kapitału własnego lub zdolności kredytowej. Pojęcie leasingu jest jednak różnie rozumiane w prawie bilansowym oraz podatkowym, jest zatem duże prawdopodobieństwo wystąpienia trudności w jego kwalifikacji i ewidencji.

Celem artykułu jest objaśnienie zagadnienia przekwalifikowania leasingu operacyjnego na finansowy, a przede wszystkim wskazanie trudności, jakie mogą się przy tym pojawić. Metody badawcze zastosowane w artykule to studium literatury krajowej oraz analiza aktów prawnych.

2. Istota i rodzaje leasingu

Słowo „leasing” pochodzi z języka angielskiego i oznacza „wynajmować, dzierżawić”. Leasing jest umową zawieraną pomiędzy leasingodawcą, czyli finansującym, oraz leasingobiorcą, czyli korzystającym. Dzięki tej umowie korzystający ma prawo

do użytkowania składnika aktywów przez czas w niej określony, a w zamian za to finansujący systematycznie otrzymuje opłaty [Kornacki, Trzpięła 2016, s. 5].

Leasing jako forma finansowania zdobywa coraz większą popularność. W Polsce rozwój takich transakcji nastąpił w latach 90. XX w. i obejmował przede wszystkim takie aktywa, jak środki transportu lub maszyny i urządzenia związane z produkcją. Aktualnie zakres aktywów, których spółki używają w ramach leasingu, jest większy i dotyczy także sprzętu komputerowego, nieruchomości lub gruntów [Zyskowska 2015, s. 133].

Definicja umowy leasingu pojawia się między innymi w dwóch aktach prawnych. Są to:

- Kodeks cywilny,
- ustawa o rachunkowości,

Poza tym definicję leasingu można odnaleźć także w Krajowym Standardzie Rachunkowości (KRS) nr 5.

W Kodeksie cywilnym umowa leasingu została uregulowana w 2000 r. Według art. 709 jest to umowa między finansującym oraz korzystającym. Finansujący nabywa rzecz i oddaje ją korzystającemu oraz pobiera z tego tytułu pożytki. Korzystający natomiast, którym może być osoba zarówno fizyczna, jak i prawna, ma obowiązek zapłacić wynagrodzenie pieniężne dla finansującego składające się z wcześniej uzgodnionych rat oraz będące równe co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego.

Uregulowania i definicje leasingu w prawie bilansowym oraz podatkowym zostaną przeanalizowane w kolejnym punkcie.

Najpopularniejszy podział leasingu to podział na leasing operacyjny i finansowy. Pojęcia te wynikają jasno z uregulowań prawnych – mają charakter powszechnie przyjęty oraz stosowany w praktyce gospodarczej. Zasadniczą różnicą między tymi dwoma rodzajami leasingu jest prawo do dokonywania odpisów amortyzacyjnych od rzeczy, która jest jego przedmiotem, np. samochód lub maszyna produkcyjna [Zabawa 2017, s. 22].

Leasing operacyjny jest nazywany także usługowym. Czas trwania umowy jest krótki, przede wszystkim krótszy od okresu ekonomicznego zużycia przedmiotu tej umowy [Bień 2011, s. 282]. W przypadku leasingu operacyjnego przedmiot umowy jest własnością finansującego, a zatem to on jest uprawniony do dokonywania odpisów amortyzacyjnych. Korzystający płaci czynsz leasingowy oraz ma prawo pierwokupu [Korczyn 2013, s. 13]. Cała rata leasingowa stanowi koszty działalności operacyjnej.

Gdy jednak przedsiębiorca zdecyduje się na leasing finansowy, wówczas będzie on musiał przedmiot leasingu amortyzować oraz wprowadzić go do bilansu. Jeśli w umowie zawarty jest także zapis, że po zakończeniu jej trwania własność rzeczy automatycznie przechodzi na leasingobiorcę, to także wskazuje na to, że występuje leasing finansowy. Z tego powodu czas trwania umowy takiego leasingu jest zazwyczaj równy okresowi amortyzacji przedmiotu leasingu [Breda i in. 2017, s. 22]. Rata,

jaką ponosi korzystający z tytułu leasingu finansowego, jest podzielona na dwie części; są to [Korczyn 2013, s. 13]:

- **część kapitałowa** – nie jest kosztem dla korzystającego oraz analogicznie nie jest przychodem dla finansującego, jest to ratalna spłata wartości przedmiotu leasingu,
- **część odsetkowa** – dla korzystającego będzie stanowiła koszt, a dla finansującego przychód.

Tabela 1 prezentuje różnice w prezentacji leasingu w sprawozdaniu finansowym u korzystającego i finansującego z podziałem na leasing operacyjny oraz finansowy.

Tabela 1. Ujęcie leasingu w sprawozdaniu finansowym korzystającego i finansującego

Rodzaj leasingu	Korzystający	Finansujący
Operacyjny	bilans: zobowiązanie z tytułu dostaw rachunek zysków i strat: koszty działalności operacyjnej	bilans: należności z tytułu dostaw oraz środek trwały w ewidencji rachunek zysków i strat: przychody ze sprzedaży oraz amortyzacja środka trwałego
Finansowy	bilans: zobowiązanie z tytułu leasingu oraz środek trwały w ewidencji rachunek zysków i strat: koszty finansowe (odsetki) oraz amortyzacja środka trwałego	bilans: inwestycje długo- lub krótkoterminowe rachunek zysków i strat: przychody finansowe (odsetki)

Źródło: opracowanie własne.

Dodatkowo leasing jako forma finansowania działalności przedsiębiorstwa może się okazać korzystniejszy niż kredyt. Jest to dobre rozwiązanie, ponieważ nie jest konieczne wykazywanie zdolności kredytowej. Pozwala między innymi na powiększenie mocy produkcyjnych bez konieczności posiadania własnego kapitału. Koszty są, co prawda, wyższe niż w przypadku kredytu, ale możliwe jest osiągnięcie korzyści podatkowych oraz bilansowych [Kaczmarek 2014, s. 87-89].

3. Leasing w aspekcie bilansowym oraz podatkowym

W ustawie o rachunkowości pojęcie leasingu nie zostało zdefiniowane bezpośrednio, jednak w art. 3 ust. 4 jest mowa o środkach trwałych, które jednostka przyjęła do używania. Pojawiają się tam pojęcia „korzystający”, „finansujący” oraz siedem warunków, z których spełnienie co najmniej jednego wskazuje na fakt kwalifikowania umowy leasingu jako leasingu finansowego w świetle prawa bilansowego.

Znacznie szerzej zagadnienie leasingu objaśniono w Krajowym Standardzie Rachunkowości nr 5 „Leasing, najem i dzierżawa”. Według tego standardu minimalny czas trwania umowy to 12 miesięcy. W porównaniu z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości nr 17 KSR nr 5 bardziej precyzyjnie określa niektóre kwestie,

np. ujęcie różnego rodzaju opłat, wycenę wartości początkowej oraz sposób podziału raty na część kapitałową i odsetkową.

Warunki uznania leasingu za umowę leasingu finansowego w świetle przepisów ustawy o rachunkowości są następujące:

1) przeniesienie własności przedmiotu leasingu na korzystającego po jej zakończeniu;

2) w umowie zostało zawarte prawo do nabycia przedmiotu przez korzystającego po cenie, która jest niższa od jego wartości rynkowej; z KSR nr 5 wynika, że cena nabycia powinna być na tyle korzystna i niska dla leasingobiorcy, aby pewne było, że skorzysta on z tego prawa;

3) okres trwania umowy powinien odpowiadać w przeważającej części przewidywanemu okresowi ekonomicznej użyteczności środka trwałego, przy czym nie może być on krótszy niż $\frac{3}{4}$ tego czasu;

4) suma opłat, pomniejszonych o dyskonto, ustalona w dniu zawarcia umowy i przypadająca do zapłaty w okresie jej obowiązywania, przekracza 90% wartości rynkowej przedmiotu umowy na ten dzień, w sumie opłat uwzględnia się wartość końcową przedmiotu umowy, którą korzystający zobowiązuje się zapłacić za przeniesienie na niego własności tego przedmiotu; do sumy opłat nie zalicza się płatności na rzecz finansującego za świadczenia dodatkowe, podatków oraz składek na ubezpieczenie tego przedmiotu, jeżeli korzystający pokrywa je niezależnie od opłat za używanie;

5) w umowie jest zawarte przyrzeczenie finansującego do tego, że zawrze z korzystającym kolejną umowę lub przedłuży dotychczasową na warunkach korzystniejszych;

6) istnieje możliwość wypowiedzenia, jednak wszelkie koszty z tego tytułu poniesie korzystający;

7) przedmiot umowy został dopasowany do indywidualnych potrzeb korzystającego, a zatem bez wprowadzenia w nim znacznych i istotnych zmian nie może być on używany przez innego korzystającego.

Jeżeli co najmniej jeden z tych warunków zostanie spełniony, z bilansowego punktu widzenia umowa leasingu stanie się leasingiem finansowym. Jednak dość często pojawiają się rozbieżności pomiędzy prawem bilansowym oraz podatkowym. W większości przypadków wystąpi sytuacja, że w świetle przepisów ustawy o rachunkowości leasing będzie uznany za finansowy, natomiast według przepisów o podatku dochodowym będzie to leasing operacyjny [Koralewski 2011, s. 79].

Prawo podatkowe, a mianowicie ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych, jasno przedstawia różnice w kwalifikacji leasingu oraz warunki, jakie muszą być spełnione w przypadku każdego z rodzajów.

W odniesieniu do leasingu operacyjnego warunki są następujące:

1) umowa została zawarta na czas oznaczony, co najmniej 40% normatywnego okresu amortyzacji oraz co najmniej 5 lat w przypadku nieruchomości,

2) gdy korzystającym jest osoba fizyczna – umowa zawarta na czas oznaczony,

3) suma ustalonych opłat pomniejszona o podatek VAT odpowiada co najmniej wartości początkowej środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych.

Z praktycznego punktu widzenia leasing operacyjny będzie prostszy w ewidencji, ponieważ cała rata składająca się z części kapitałowej oraz odsetkowej będzie zarówno przychodem u finansującego oraz kosztem uzyskania przychodu u leasyn-gobiorcy [Kornacki, Trzpięła 2016, s. 41]. Oprócz tego w koszty uzyskania przycho-du finansujący zaliczy także odpisy amortyzacyjne.

Leasing finansowy w świetle prawa podatkowego powinien spełniać następujące warunki:

1) umowa leasingu powinna zostać zawarta na czas oznaczony,

2) suma opłat pomniejszona o należny podatek VAT powinna odpowiadać co najmniej wartości początkowej środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych, a w przypadku zawarcia kolejnej umowy leasingu środka trwałego lub wartości niematerialnej i prawnej będących wcześniej przedmiotem takiej umowy powinna odpowiadać co najmniej jego wartości rynkowej z dnia zawarcia następnej umowy leasingu,

3) odpisy amortyzacyjne dokonuje korzystający (jeśli jest przedsiębiorcą).

Według przepisów podatkowych umowa leasingu finansowego może być zawarta na dowolny oznaczony czas, w odróżnieniu od leasingu operacyjnego [Breda i in. 2017, s. 147]. Część kapitałowa nie będzie ani kosztem uzyskania przychodu, ani przychodem podatkowym. Korzystający w koszty podatkowe zaliczy część odsetkową raty oraz amortyzację, a finansujący uzyska jedynie przychód podatkowy z tytułu części odsetkowej [Zyskowska 2015, s. 160-161].

4. Przekształcenie leasingu operacyjnego na finansowy

W praktyce często dochodzi do sytuacji, gdy w świetle przepisów ustawy o rachunkowości leasing będzie leasingiem finansowym (wcześniej wspomniane siedem warunków kwalifikacji według prawa bilansowego), natomiast według prawa podatkowego będzie to leasing operacyjny. Ustawodawca przewidział ten problem i dopuszczalne jest stosowanie uproszczenia.

Przy spełnieniu określonych warunków przedsiębiorstwo może stosować uproszczenie polegające na tym, że na potrzeby bilansowe istnieje możliwość kwalifikowania leasingu na zasadach podatkowych.

Zgodnie z art. 64 ust 1 pkt 4 ustawy o rachunkowości z uproszczenia mogą skorzystać przedsiębiorstwa, które nie przekroczyły co najmniej dwóch z trzech warunków. Są one następujące:

1) średnioroczne zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty wyniosło co najmniej 50 osób,

2) suma aktywów bilansu na koniec roku obrotowego stanowiła 17 000 000 zł,

3) przychody netto ze sprzedaży towarów i produktów oraz operacji finansowych za rok obrotowy stanowiły 34 000 000 zł.

Zmiany te zaczęły obowiązywać od 1 stycznia 2016 roku. Do końca 2015 roku przekwalifikowanie leasingu było związane z obowiązkiem badania ksiąg rachunkowych przez biegłego rewidenta. Obecnie jednostka nie musi rezygnować z uproszczenia nawet w przypadku obowiązku badania sprawozdania finansowego [Breda i in. 2017, s. 94]. Istotne jest przekroczenie dwóch z trzech warunków, które zostały wymienione wcześniej, dlatego przedsiębiorcy powinni pamiętać o tej zmianie w ustawie o rachunkowości.

Jeżeli jednak jednostka traci prawo do stosowania uproszczenia, musi dokonać przekwalifikowania leasingu operacyjnego na leasing finansowy. Krajowy Standard Rachunkowości nr 7 przewiduje jednak możliwość dalszego stosowania uproszczenia, jednak tutaj również należy spełnić pewne kryteria. Według KSR nr 7 różnice tym spowodowane nie powinny istotnie zniekształcać sytuacji majątkowej przedsiębiorstwa oraz jego wyniku finansowego. Dodatkowo, jeśli przekształcenie jest praktycznie niemożliwe, jednostka ma prawo do dalszego stosowania uproszczenia związanego z zasadami podatkowymi.

Dokonując przekwalifikowania leasingu z operacyjnego na podatkowy, należy zwrócić uwagę na to, że konieczne będzie wprowadzenie przedmiotu umowy leasingu do ksiąg rachunkowych. Jednak zanim się tego dokona, konieczny jest podział raty leasingowej na część kapitałową oraz odsetkową, co wynika z definicji leasingu finansowego. Można zastosować do tego dwie metody, które określa KSR nr 5. Są to metoda równomierna oraz wewnętrzna stopa zwrotu – IRR.

Zgodnie z zasadami obowiązującymi w przypadku leasingu finansowego niezbędne będzie również ustalenie stawki amortyzacyjnej. Jeżeli po zakończeniu umowy korzystający nie uzyska tytułu własności przedmiotu umowy bez dodatkowej opłaty bądź za opłatą końcową, okres amortyzacji powinien być równy okresowi leasingu lub okresowi użytkowania, jeśli okres użytkowania byłby krótszy. Jeśli jednak jest inaczej i korzystający bez żadnych dodatkowych opłat stanie się właścicielem przedmiotu leasingu, to będzie on amortyzowany przez czas jego ekonomicznej użyteczności oraz zgodnie z zasadami, jakie jednostka stosuje do podobnych składników aktywów. Odpis amortyzacyjny będzie jedynie kosztem bilansowym. Na gruncie prawa podatkowego odpis ten nie będzie stanowił kosztu uzyskania przychodu, stąd też w momencie ustalania podstawy opodatkowania konieczne będzie dokonanie odpowiednich korekt z tym związanych.

Kolejną istotną kwestią jest data, z jaką jednostka powinna dokonać przekwalifikowania, oraz data wprowadzenia środka trwałego do ewidencji. Jest to ściśle związane ze zmianą zasad polityki rachunkowości. Przykładowo jeśli przedsiębiorstwo straci możliwość stosowania uproszczenia w 2017 roku, to skutki decyzji o przekwalifikowaniu leasingu powinno wprowadzić do ksiąg rachunkowych na pierwszy dzień roku obrotowego, czyli np. pod datą 1 stycznia 2017 roku.

Skutki zmian polityki rachunkowości są ujmowane na koncie „Rozliczenie wyniku finansowego” w analityce „Zysk/strata z lat ubiegłych”. Jednostka powinna zastosować podejście retrospektywne. Jego istotą jest zapewnienie porównywalności danych zawartych w sprawozdaniu finansowym, czyli przedstawienie ich w taki

sposób, jakby te zasady były stosowane od początku trwania umowy leasingu [Breda i in. 2017, s. 95].

Opisane czynności związane z przekwalifikowaniem leasingu z operacyjnego na finansowy mogą w praktyce spowodować pewne trudności. Nie bez powodu ustawodawca przewidział uproszczenie dla jednostek, które nie przekraczają limitów określonych w ustawie. Dzięki niemu ewidencja leasingu jest łatwiejsza i nie pojawiają się różnice między wynikiem brutto a dochodem do opodatkowania. Różnice te prezentuje tab. 2.

Tabela 2. Rozliczenie kosztów leasingu podatkowo-operacyjnego i bilansowo-finansowego (zł)

Rodzaj kosztu	Koszt bilansowy	Koszt podatkowy
Amortyzacja	5 302,15	0,00
Rata odsetkowa	2 488,21	2 488,21
Rata kapitałowa	0,00	11 489,52
Razem	7 790,36	13 977,73

Źródło: [http://www.vademecumksiegowego.pl/artukul_narzedziowa,605,0,7997,rozliczenie-kosztow-bilansowych-i-podatkowych-przy-umowie.html].

Odmierna kwalifikacja umowy leasingu w świetle prawa bilansowego oraz podatkowego spowoduje zatem tzw. różnice przejściowe. Wiążą się one z ustaleniem odroczonego podatku dochodowego, co jednostka powinna dokonać na dzień bilansowy.

Z podatkowego punktu widzenia uznanie całości raty za koszt uzyskania przychodu jest opłacalne, gdyż zmniejsza on podstawę opodatkowania, a zatem przedsiębiorstwo zapłaci niższy podatek w bieżącym okresie. W rachunku zysków i strat nie pojawi się koszt związany z ratą kapitałową, a jedynie rata odsetkowa oraz amortyzacja. W przykładzie zaprezentowanym w tab. 2 koszt bilansowy po przekwalifikowaniu leasingu na bilansowofinansowy jest niższy – wiąże się to ze zwiększeniem wyniku brutto. Z tej perspektywy sytuacja jest korzystna – większy koszt podatkowy spowodował niższy dochód do opodatkowania, a niższy koszt w księgach rachunkowych wpłynął na poprawienie wyniku finansowego.

5. Zakończenie

Podsumowując, można zauważyć, że pojęcie leasingu operacyjnego oraz finansowego jest rozumiane w prawie podatkowym inaczej niż w świetle przepisów ustawy o rachunkowości. Uproszczenie, jakie przewiduje prawo bilansowe, zdecydowanie ułatwia ewidencję leasingu przedsiębiorstwom w praktyce. Większość umów spełnia chociaż jeden z siedmiu warunków podanych w ustawie o rachunkowości i trzeba zakwalifikować je w księgach rachunkowych jako leasing finansowy. Przedsiębiorstwo, decydując się na przekwalifikowanie leasingu w chwili utraty uproszczenia, powinno zwrócić uwagę na kluczowe aspekty i czynności, które zostały omówione w artykule, a przede

wszystkim śledzić zmieniające się przepisy prawa. Procedura przekształcenia leasingu może wiązać się z pewnymi technicznymi trudnościami oraz jego utrudnioną ewidencją, jednak zaprezentowany przykład pokazuje, że może się okazać to opłacalne.

Literatura

- Bień W., 2011, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa.
- Breda M., Gierszewska K., Kiersnowska-Drzewiecka A., Musiański T., Gyöngyvér T., Zabawa I., 2017, *Leasing w ujęciu podatkowym, bilansowym oraz prawnym*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- http://www.vademecumksiegowego.pl/artukul_narzedziowa,605,0,7997,rozliczenie-kosztow-bilansowych-i-podatkowych-przy-umowie.html/
- Infor.pl, <https://inforfk.pl/cykle-tematyczne/tresc,,,INF0000000000000695514,Przekształcenie-leasingu-operacyjnego-w-leasing-finansowy-dla-celow-bilansowych.html>.
- Kaczmarek T.T., 2014, *Finanse przedsiębiorstw*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Koralewski M., 2011, *Umowy leasingu w Polsce – aspekty podatkowo-prawne*, CeDeWu, Warszawa.
- Korczyn A., 2013, *Leasing na nowych zasadach – aspekt prawny, podatkowy i księgowy*, Wydawnictwo Sigma, Skierniewice.
- Kornacki J., Trzpięła K., 2016, *Leasing 2016*, Oficyna Finansowo-Księgowa FK, Warszawa.
- Krajowy Standard Rachunkowości nr 5 „Leasing, najem, dzierżawa”.
- Krajowy Standard Rachunkowości nr 7 „Zmiany zasad (polityki) rachunkowości, wartości szacunkowych, poprawianie błędów, zdarzenia następujące po dniu bilansowym – ujęcie i prezentacja”.
- Seredyński R., Szaruga K., Lenarcik A., Dziedzic M., 2015, *Operacje gospodarcze w praktyce księgowej*, ODDK, Gdańsk.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz. U. nr 121, poz. 591 ze zm.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. *Kodeks cywilny*, Dz. U. 1964 nr 16, poz. 93 ze zm.
- Zeszyty Metodyczne Rachunkowości, 2012, *Zmiana kwalifikacji umów leasingu spowodowana utratą prawa do uproszczeń*, nr 22 (334).

DIFFICULTIES AND PITFALLS CONNECTED WITH RECLASSIFICATION OF OPERATING LEASE INTO FINANCE LEASE

Summary: The main purpose of this article is to explain a reclassification from an operating lease into a financial one and to identify difficulties connected with this action. As there is no need to risk own capital, leasing is very popular among entrepreneurs. It is an arrangement between a lessor (owner) and a lessee (user). Due to this arrangement the user can use the given asset during a specified period and the owner gets regularly a fixed payment in exchange. However, it may often lead to a situation where according to The Accounting Act we should classify the lease as a finance lease, whereas according to the tax law a company should categorize it as an operating lease. Some of the enterprises are allowed to apply simplification and follow tax rules, but in some cases the leasing reclassification is required. It is very important to pay attention to a few key aspects during this procedure, like for example the implementation of a new fixed asset and the calculation of a capital allowance amount. Also indicating changes of an accounting policy is crucial in this case.

Keywords: leasing, operating lease, finance lease, reclassification, tax law, accounting law.

Streszczenie: Konsekwencją prowadzenia działalności gospodarczej jest osiąganie dochodów, które podlegają opodatkowaniu podatkiem dochodowym. W polskim systemie podatkowym istnieje kilka metod opodatkowania. Celem badawczym artykułu jest przeprowadzenie optymalizacji podatkowej, czyli zaprezentowanie, która z metod jest najbardziej opłacalna z punktu widzenia przedsiębiorstwa. Ta opłacalność nie może być ujęta w sposób uniwersalny, gdyż wysokości podatków różnią się w zależności od indywidualnej specyfiki przedsiębiorstw. Sposób analizowania optymalizacji podatkowej zostanie przedstawiony na podstawie działalności przedsiębiorstwa „Auto-Lak. PPHU. Nowak P.”. W pracy zostały wykorzystane metody badawcze, takie jak analiza oraz studia literaturowe. Artykuł ukazuje podstawowe cechy każdej z metod opodatkowania. Przeprowadzenie analizy pozwoliło na postawienie wniosku, iż najbardziej opłacalną formułą dla przedsiębiorstwa „Auto-Lak” jest metoda na zasadach ogólnych ze skalą progresywną.

Słowa kluczowe: podatek dochodowy, optymalizacja podatkowa, formy opodatkowania.

1. Wstęp

Następstwem prowadzenia działalności gospodarczej jest uzyskiwanie dochodów, które podlegają opodatkowaniu podatkiem dochodowym. W polskim systemie podatkowym istnieje kilka form opodatkowania zysków z działalności. Powstaje zatem pytanie, która z nich jest najbardziej opłacalna? Niestety na to pytanie nie ma jednoznacznej odpowiedzi, gdyż opłacalność danej metody zależy od wielu przesłanek, a przede wszystkim od indywidualnego charakteru przedsiębiorstwa. Wybór poszczególnej formuły ma wpływ na zakres ewidencji księgowej. Warto nadmienić, że występują prawne ograniczenia wyboru niektórych z metod w wyniku profilu, jakim charakteryzuje się działalność.

Celem badawczym artykułu jest przeprowadzenie analizy optymalizacji podatkowej na podstawie przedsiębiorstwa „Auto-Lak”¹. Należy zbadać, która z dostępnych dla omawianej działalności metod opodatkowania jest najbardziej opłacalna. Użycie słowa „dostępnych” nie jest przypadkowe, nie każda bowiem formuła jest przeznaczona dla wszystkich rodzajów przedsiębiorstw. Należy zatem pokrótce sprecyzować, jaki jest profil przedsiębiorstwa „Auto-Lak” i czym się ono zajmuje.

¹ Jest to skrócona nazwa przedsiębiorstwa, z której korzysta się również w celach reklamowych.

2. Charakterystyka przedsiębiorstwa „Auto-Lak”

„Auto-Lak. PPHU. Nowak P.” jest działalnością o profilu usługowo-handlowym. Założone przez Piotra Nowaka w 1990 roku przedsiębiorstwo początkowo opierało się tylko i wyłącznie na świadczeniu usług o charakterze blacharsko-lakierniczym. Powstały w miejscowości Zborowskie warsztat samochodowy nadal oferuje serwis w zakresie lakierowania oraz napraw samochodów, jednak na potrzeby dostosowania do zmieniających się potrzeb klienta w roku 2001 „Auto-Lak” rozpoczęło również prowadzenie działalności handlowej. Usytuowane w Lublińcu przy ulicy Plebiscytowej 34 przedsiębiorstwo zajmuje się sprzedażą lakierów samochodowych oraz wszelakiego rodzaju akcesoriów związanych z pielęgnacją i naprawą pojazdów mechanicznych. W ofercie znajduje się asortyment znanych (również na arenie międzynarodowej) marek, takich jak:

- DEBEER,
- VALSPAR,
- 3M,
- BOLL,
- TROTON,
- APP.

Właścicielem działalności jest Piotr Nowak, któremu w pełnieniu obowiązków pomaga żona Beata Nowak zatrudniona na stanowisku pełnomocnika. Warto nadmienić, że jest to jedyna tego typu działalność w rejonie, która dopasowuje kolory farb samochodowych za pomocą nowoczesnej technologii fotospektrometru.

3. Formy opodatkowania zysku z działalności

Rodzaje podmiotów objętych obowiązkiem podatkowym mają istotny wpływ na wyodrębnienie poszczególnych podatków. Daniny można kategoryzować na podatki od osób zarówno fizycznych, jak i również prawnych. Zastosowanie takiego podziału można asocjować przede wszystkim z podatkami dochodowymi. Osoby fizyczne mają duże pole manewru w wyborze metody opodatkowania, gdyż mogą się rozliczać:

- na zasadach ogólnych ze skalą progresywną,
- na zasadach ogólnych ze stawką liniową,
- na podstawie karty podatkowej,
- za pomocą ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych.

Skala progresywna stanowi podstawową formę opodatkowania dochodu i jest dostępna bezwarunkowo dla wszystkich podatników. Na wybór pozostałych metod mają wpływ warunki określone w ustawach podatkowych [Felis, Jamroży, Szlęzak-Matusewicz 2015, s. 25].

3.1. Skala progresywna

Prawo nie ogranicza stosowania metody progresywnej. Każda osoba fizyczna, o ile nie zadeklarowała wyboru innej formuły, rozlicza się na podstawie tej metody. Konsekwencją opodatkowania dochodów na zasadach ogólnych ze skalą progresywną są określone formalne obowiązki. Jednym z nich jest poinformowanie naczelnika urzędu skarbowego o założeniu ewidencji [Poszwa 2007, s. 34].

Od 2009 roku obowiązuje dwustopniowa skala podatkowa ze stawkami 18% oraz 32%. Jeśli dochód do opodatkowania nie przekracza kwoty 85 528 zł, to podstawę mnoży się razy 18%. Jeśliby natomiast dochód przekraczał ten próg kwotowy, wartość podatku wyniosłaby sumę wartości 15 395,04 zł² oraz nadwyżki nad wartością 85528 zł pomnożonej razy 32%. Obliczenie wartości podatku progresywnego można przedstawić za pomocą formuły:

$$PDoOF = (D - US - S - Odl_d) \times 18\% (32\%) - 556,02^3 - UZ - Odl_p,$$

gdzie: *PDoOF* – podatek dochodowy od osób fizycznych,

D – dochód (przychody podatkowe – koszty podatkowe),

US – zapłacone składki na poczet ubezpieczeń społecznych,

S – poniesione straty w latach ubiegłych,

Odl_d – inne odliczenia od dochodu (np. darowizny),

UZ – zapłacone składki na ubezpieczenia zdrowotne do odliczenia,

Odl_p – inne odliczenia od podatku (np. odpis 1%) [Poszwa 2007, s. 37].

3.2. Stawka liniowa

Podatnik, chcąc opodatkowywać osiągnane dochody na podstawie metody liniowej, musi w terminie do 20 stycznia (bądź w przypadku podmiotów rozpoczynających działalność – do dnia rozpoczęcia prowadzenia działalności) złożyć właściwemu naczelnikowi urzędu skarbowego pisemne oświadczenie o wyborze owej formuły [Felis, Jamroży, Szlęzak-Matusiewicz 2015, s. 106].

W przypadku opodatkowania dochodu na zasadach ogólnych właściwe jest prowadzenie ewidencji podatkowej w formie podatkowej księgi przychodów i rozchodów (w skrócie PKPiR). Alternatywę dla niej stanowi obowiązkowe bądź dobrowolne prowadzenie ksiąg rachunkowych [Biernacki 2016, s. 56].

Podatnik uzyskujący przychody ze świadczenia usług odpowiadających czynnościom, które wykonuje lub wykonywał (w obecnym bądź poprzednim roku podatkowym) w ramach stosunku pracy na rzecz byłego bądź aktualnego pracodawcy, traci prawo do rozliczania się za pomocą stawki liniowej [Poszwa 2007, s. 34].

² Wartość wynika z tego, iż stawkę 18% stosuje się tylko do wartości do opodatkowania równej 85528 zł, a zatem $85528 \times 18\% = 15395,04$.

³ Kwota zmniejszająca podatek.

Podatek liniowy ma tylko jedną stawkę, która wynosi 19%. Oznacza to, iż niezależnie od wysokości uzyskiwanych dochodów podatnik zawsze będzie płacił stałą procentową część od podstawy do opodatkowania. Należy zapamiętać, że w przypadku tej metody nie uwzględnia się kwoty zmniejszającej podatek. Wartość podatku oblicza się za pomocą formuły:

$$PDoOF = (D - US - S) \times 19\% - UZ - Odl_{1\%}$$

gdzie: *PDoOF* – podatek dochodowy od osób fizycznych,

D – dochód (przychody podatkowe – koszty podatkowe),

US – zapłacone składki na poczet ubezpieczeń społecznych,

S – poniesione straty w latach ubiegłych,

UZ – zapłacone składki na ubezpieczenia zdrowotne do odliczenia,

Odl_{1%} – odpis „1%” podatku na rzecz organizacji pożytku publicznego [Poszwa 2007, s. 37-38].

3.3. Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych

Podatek dochodowy w przypadku ryczałtu jest ustalany na podstawie przychodów. Ryczałt ewidencjonowany może być stosowany przez działalności prowadzone w formie jednoosobowej, spółki jawnej lub cywilnej z jednoczesnym uwzględnieniem obowiązujących ograniczeń wynikających ze skali oraz przedmiotu przedsiębiorstwa [Poszwa 2007, s. 41].

Wysokość podatku jest ustalana na podstawie różnych stawek podatkowych. Ich wartość wraz z grupą zawodową, z którą się utożsamiają, prezentuje tab. 1.

Tabela 1. Stawki podatku w zakresie ryczałtu ewidencjonowanego

Stawka	Przychody uzyskiwane z:
20%	wolnych zawodów
17%	określonych działalności usługowych
8,5%	działalności usługowej
5,5%	działalności wytwórczej
3%	działalności handlowej

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Barowicz 2008, s. 105-106].

Aby dokonywać rozliczeń, podatnik jest zobowiązany prowadzić ewidencje, a najważniejszą z nich jest ewidencja przychodów z podziałem według stawek. Poza tym podmiot zobligowany jest do prowadzenia ewidencji wyposażenia, kart przychodów pracowników, a także środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych [Poszwa 2007, s. 42].

Nie każdy podmiot może się rozliczać za pomocą tej metody. Szczegółowe wykluczenia można znaleźć w art. 8 ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym. Wyklucza się m.in. podatników:

- opłacających podatek w formie karty podatkowej,
- korzystających z okresowego zwolnienia od podatku dochodowego,
- wytwarzających wyroby opodatkowane podatkiem akcyzowym,
- osiągających przychody z wyszczególnionych w ustawie działalności, w tym także w zakresie handlu częściami i akcesoriami do pojazdów mechanicznych [Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. ...].

3.4. Karta podatkowa

Karta podatkowa jako sposób na rozliczenie podatku dochodowego z działalności jest najmniej skomplikowanym sposobem opodatkowania. Największą zaletą tej metody jest uproszczona dokumentacja, a także ewidencja i rozliczenia z fiskusem. Należy zwrócić uwagę, że rozliczając się za pomocą karty podatkowej, podatnik nie może prowadzić innej działalności gospodarczej ani rozliczać się wraz z małżonkiem. Aby skorzystać z opodatkowania w formie karty podatkowej, podmiot jest zobowiązany złożyć wniosek o zastosowanie tej metody. Karta podatkowa jest specyficzną formułą, gdyż nie ustala się w niej podstawy do opodatkowania, od której wartość podatku liczona byłaby procentowo. W tym przypadku wysokość podatku jest określona kwotowo przez urząd skarbowy. Na jego wartość mają wpływ kwestie stawek miesięcznych figurujących w załączniku 3 do ustawy o podatku zryczałtowanym [Biernacki 2016, s. 41-44].

Podobnie jak w przypadku ryczału ewidencjonowanego i w przypadku karty podatkowej nie każdy podmiot ma możliwość rozliczania się za pomocą tej metody. Szczegółowe profesje uprawnione do rozliczania się na podstawie karty podatkowej zostały określone w art. 23 ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym. Należą do nich m.in. działalności:

- usługowe lub wytwórczo-usługowe,
- świadczące usługi w zakresie handlu detalicznego żywnością, napojami⁴ oraz wyrobami tytoniowymi i kwiatami,
- gastronomiczne, nie zawierające w swojej ofercie napoi alkoholowych powyżej 1,5%,
- transportowe świadczące usługi przy użyciu jednego pojazdu,
- świadczące usługi w zakresie handlu detalicznego artykułami nieżywnościowymi, z wyjątkiem handlu paliwami silnikowymi, środkami transportu samochodowego, częściami oraz akcesoriami do pojazdów mechanicznych, a także środkami nieżywnościowymi objętymi koncesjonowaniem [Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. ...].

⁴ Z wyjątkiem napojów o zawartości alkoholu powyżej 1,5%.

4. Zakończenie

W artykule zostały przedstawione najbardziej podstawowe informacje na temat każdej z metod opodatkowania zysku. Czas zatem na przeprowadzenie optymalizacji podatkowej dla działalności „Auto-Lak”. Jak wcześniej przedstawiono, „Auto-Lak. PPHU. Nowak P.” to przedsiębiorstwo zajmujące się m.in. handlem akcesoriów samochodowych. Zatem zgodnie z przepisami ujętymi w ustawie o zryczałtowanym podatku dochodowym działalność o takiej specyfice jest wykluczona z możliwości rozliczania się metodami ryczałtowymi, a więc zarówno forma ryczałtu ewidencjonowanego, jak i karta podatkowa nie są dostępne dla badanego przedsiębiorstwa. Na podstawie danych ewidencyjnych z roku 2016 zostały ustalone wysokości uzyskanych przychodów, a także poniesionych kosztów⁵ oraz składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne, co umożliwiło ustalenie podstawy do opodatkowania. W przypadku formuły progresywnej skumulowana wartość należnych zaliczek wynosi 5657 zł, czego konsekwencją jest nadpłata wynosząca 20 zł. Wybór metody liniowej skutkowałby naliczeniem zaliczek o łącznej wartości 6729 zł. Ponadto pozostałaby kwota 602 zł podatku do zapłaty. Zatem w odniesieniu do przedsiębiorstwa „Auto-Lak” formuła progresywna jest bardziej opłacalna. Porównanie konsekwencji podatkowych wynikających z wyboru danej formy opodatkowania przedstawia tab. 2.

Tabela 2. Porównanie konsekwencji podatkowych

Metoda opodatkowania	Łączna wartość podatku do zapłaty
Karta podatkowa	nie dotyczy (metoda wykluczona)
Ryczałt ewidencjonowany	nie dotyczy (metoda wykluczona)
Podatek ze skalą progresywną	5637 zł
Podatek ze stawką liniową	7331 zł

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ewidencyjnych.

Literatura

- Barowicz M., 2008, *Jak prowadzić działalność gospodarczą?*, C.H. Beck, Warszawa.
- Biernacki M., 2016, *Ewidencja podatkowa mikro- i małych przedsiębiorstw w technice komputerowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Felis P., Jamróży M., Szlęzak-Matusiewicz J., 2015, *Podatki i składki w działalności przedsiębiorców*, Difin, Warszawa.
- <http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU19981440930/U/D19980930Lj.pdf>.
- Poszwa M., 2007, *Zarządzanie podatkami w małej i średniej firmie*, C.H. Beck, 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.

⁵ Są to koszty uzyskania przychodów.

TAX OPTIMIZATION BASED ON “AUTO-LAK” ENTERPRISE

Summary: The consequence of running a business is to generate income that is subject to income tax. There are several taxation methods in the Polish tax system. The aim of the research article is to conduct tax optimization, which is to establish the most profitable taxation method from the point of view of the company. This profitability cannot be perceived in a universal way because the amount of taxes varies depending on the individual nature of enterprises. The method of analyzing tax optimization is presented based on the activity of “Auto-Lak. PPHU. Nowak P.”. Research methods such as analysis and literature studies have been used in the study. The article points out the basic features of each taxation method. Conducting the analysis allows to conclude that the most profitable taxation method for the “Auto-Lak” company is progressive income tax.

Keywords: income tax, tax optimization, forms of taxation.

Streszczenie: W artykule zostały określone i scharakteryzowane zmiany w Ordynacji podatkowej, które zaczną obowiązywać od 1 stycznia 2019 roku. Wskazano wady i zalety wprowadzanych zmian. Wszystkie wnioski sformułowano na podstawie Ordynacji podatkowej z dnia 29 sierpnia 1997 roku oraz projektu nowej ustawy z dnia 16 października 2017 roku, ogłoszonego na stronie Ministerstwa Finansów.

Słowa kluczowe: Ordynacja podatkowa, projekt, ustawa, przepisy podatkowe, podatnik.

1. Wstęp

Niezajomość przepisów podatkowych jest zjawiskiem powszechnym wśród społeczeństwa. Zwykle jest to spowodowane brakiem przejrzystości oraz dużym stopniem skomplikowania polskiego systemu podatkowego. Prowadzenie działalności jest w dużym stopniu utrudnione przez to, że nie każdy właściciel firmy jest w stanie zrozumieć obowiązujące prawo podatkowe. Zdarza się również, że problemy w pewnych kwestiach mają także specjaliści, zaś odmienne interpretacje przepisów dodatkowo komplikują ich przestrzeganie oraz rozstrzyganie sporów podatkowych. Podatnicy często odwołują się od decyzji podejmowanych przez organy podatkowe, a duża część z nich zostaje uchylona w postępowaniu odwoławczym. Jak podaje Najwyższa Izba Kontroli, od 2011 do 2013 roku co czternaście wydana przez urzędników interpretacja podatkowa została zaskarżona do sądów administracyjnych. Taka sytuacja skutkuje brakiem zaufania podatników do aparatu skarbowego [Internet 1].

W polskim systemie prawnym Ordynacja podatkowa jest podstawową ustawą z zakresu ogólnego prawa podatkowego. 23 października 2017 roku na stronie Ministerstwa Finansów ukazał się projekt nowej Ordynacji podatkowej, która zgodnie z wypowiedzią Przewodniczącego Komisji Kodyfikacyjnej Ogólnego Prawa Podatkowego, profesora Leonarda Etela, ma być nowym aktem prawnym, bardziej przejrzystym i czytelnym. Profesor Etel stwierdził, że: „Nie można dłużej chodzić w garniturze, który pruje się w szwach” co oznaczało, że obecna Ordynacja podatkowa „zużyła się” i powinno się ją polepszyć [Internet 6].

Komisja kodyfikacyjna ogólnego prawa podatkowego miała na przygotowanie zmian dwa lata, począwszy od 13 października 2015 roku, tj. od momentu przyjęcia

przez rząd Ewy Kopacz kierunkowych założeń. Nowa ustawa ma wejść w życie 1 stycznia 2019 roku. Nie stanowi ona kolejnej nowelizacji, lecz nowy akt prawny, który całkowicie zastąpi obecnie obowiązującą Ordynację podatkową z dnia 29 sierpnia 1997 roku, bowiem mimo dokonania ponad 130 nowelizacji nie odpowiada ona współczesnym standardom i wymaganiom rynku. Projekt przewiduje zmiany w 140 artykułach. Towarzyszą jej dwa zasadnicze cele. Pierwszym z nich jest polepszenie relacji między podatnikami a organami podatkowymi i przywrócenie zaufania w relacji urzędnik–podatnik, m.in. przez zmiany odnośnie do interpretacji przepisów podatkowych. Drugim celem jest zmniejszenie kosztów postępowania podatkowego [Internet 6].

2. Przewidywane zmiany w Ordynacji podatkowej

W porównaniu z obecną Ordynacją podatkową, która zawiera 344 artykuły, nowy jej projekt posiada ich zdecydowanie więcej, ponieważ składa się aż z 687 artykułów. Jest to bardziej korzystne dla podatników, ponieważ artykuły są krótsze, bardziej treściwe, a co się z tym wiąże – bardziej zrozumiałe. W aktualnie obowiązującej ustawie artykułów jest mniej, lecz są bardziej złożone, np. w artykule 119 zabrakło polskiego alfabetu, by oznaczyć składające się na niego paragrafy [Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku ...].

W projekcie nowej Ordynacji podatkowej zaszły trzy zmiany, które są szczególnie istotne dla przedsiębiorstw. Dotyczą one:

- przedawnienia zobowiązań podatkowych,
- wydłużenia czasu na wniesienie odwołania i zażalenia,
- wprowadzenia instytucji mediacji [Projekt z dnia 6 października...].

Przedawnienie zobowiązań podatkowych

Zgodnie z artykułem 70 §8 Ordynacji podatkowej zobowiązania podatkowe zabezpieczone hipoteką lub zastawem skarbowym nie ulegają przedawnieniu, jednak po upływie terminu przedawnienia mogą być one egzekwowane tylko z przedmiotu hipoteki, czy zastawu [Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku...]. W nowej ustawie przedawnienia zobowiązań zabezpieczonych hipoteką lub zastawem skarbowym mają ulegać przedawnieniu na takich samych zasadach, jak w przypadku pozostałych zobowiązań podatkowych. Przed upływem 5 lat od przedawnienia poboru organ skarbowy będzie mógł dochodzić należności podatkowych również z tego tytułu. Termin przedawnienia będzie mógł być wielokrotnie zawieszany, pod warunkiem że łączny okres biegu tego terminu nie przekroczy 5 lat. Zgodnie z artykułem 179 termin ten będzie mógł być również przerywany. Po wejściu w życie nowej ustawy, jeżeli ustalenie istnienia i wysokości zobowiązania podatkowego będzie możliwe, organy skarbowe będą je egzekwowały dobrowolnie lub przymusowo. Jeżeli nie będzie to możliwe, zobowiązania podatników będą się przedawniać po upływie 5 lat, niezależnie od tego, czy dany podatnik jest właścicielem nieruchomości, czy też nie [Projekt z dnia 6 października...].

Termin wniesienia odwołania bądź zażalenia

Według projektu ustawy termin na wniesienie odwołania od decyzji podjętych w postępowaniu podatkowym wydłuży się z 14 do 30 dni (rozdział 16 działu II). Dzięki temu przedsiębiorstwa będą miały możliwość dokładnego przygotowania się, analizy zgromadzonego materiału dowodowego i rzetelnego opracowania odwołania. Czas na złożenie zażalenia wydłuży się z 7 do 14 dni (rozdział 17 działu II). Przedłużenie terminu nie będzie skutkowało wydłużeniem postępowania, ponieważ odwołanie lub zażalenie będzie można złożyć szybciej. Wyklucza to konieczność poniesienia dodatkowych kosztów [Projekt z dnia 6 października...].

Instytucja mediacji

Problemy w interpretacji skomplikowanych przepisów prawa podatkowego są przyczyną licznych sporów między podatnikami a organami podatkowymi. By temu zapobiec, pojawić się ma tzw. mediacja podatkowa, czyli procedury rozwiązywania sporów z udziałem bezstronnej osoby trzeciej, którą jest mediator. Zgodnie z rozdziałem 11 działu II projektu ustawy mediacje będzie można zastosować na wniosek jednej ze stron i za zgodą drugiej. Mediacja będzie mogła zostać przeprowadzona w przypadkach, w których możliwe będzie zawarcie umowy podatkowej. Wszczęcie mediacji będzie możliwe na każdym etapie postępowania, tj. w pierwszej lub w drugiej instancji. Strony będą wybierały mediatora z listy mediatorów, która będzie prowadzona przez szefa Krajowej Administracji Skarbowej. Mediacja ma być przeprowadzana w miejscu oraz terminie dogodnym dla uczestników procesu, w formie indywidualnych lub wspólnych spotkań wstępnych, podczas których wyjaśniane będą cele i zasady mediacji, a także mediator będzie pouczał organ podatkowy i stronę o możliwości cofnięcia zgody na uczestniczenie w mediacji aż do jej zakończenia. W czasie kolejnych posiedzeń mediacyjnych mediator będzie mógł pomagać w sformułowaniu treści umowy podatkowej między organem podatkowym a stroną. Mediacja uznana będzie za zakończoną z chwilą podpisania protokołu albo z chwilą bezskutecznego upływu terminu zakończenia mediacji [Projekt z dnia 6 października...].

Katalog praw i obowiązków podatnika

W celu poprawienia i ustabilizowania sytuacji podatnika, w rozdziale 3 działu I projektu nowej Ordynacji, został opisany katalog praw i obowiązków podatnika. To rozwiązanie ma służyć poprawie relacji podatników z aparatem skarbowym. Podatnik będzie miał prawo m.in. do rzetelnego, bezstronnego, sprawnego i terminowego załatwiania jego spraw oraz załatwiania ich w drodze porozumienia, zaskarżenia rozstrzygnięć organów podatkowych, składania skarg i wniosków, reprezentowania przez pełnomocnika. Wymienione zostały również obowiązki podatnika, którymi są m.in. zgłaszanie właściwym organom podatkowym okoliczności powodujących powstanie, zmianę lub ustanie obowiązków lub praw, rzetelnego sporządzania i terminowego składania deklaracji podatkowych, samoobliczenia podatku, terminowej

zapłaty podatku, niepodejmowanie działań uniemożliwiających weryfikację prawidłowości wykonywania obowiązków. Bez opisywania konsekwencji zostały wymienione prawa i obowiązki podatnika, które zaistniałyby w przypadku ich nieprzestrzegania [Projekt z dnia 6 października...].

Postępowanie uproszczone

W rozdziale 12 działu II projektu ustawy wprowadzone zostało pojęcie postępowania uproszczonego. Stosowane będzie w przypadku, gdy nie zachodzi potrzeba stosowania postępowania dowodowego – stan faktyczny nie wzbudzi wątpliwości bądź kwota podatku nie przekroczy 5000 zł. W takiej sytuacji organ podatkowy będzie mógł, za zgodą strony, od razu wydać decyzję bez podania jej uzasadnienia. Strona będzie mogła ubiegać się o wydanie uzasadnienia w ciągu 14 dni od dnia doręczenia decyzji podjętej w postępowaniu uproszczonym. Postępowanie to, zgodnie z artykułem 385 §3, nie będzie mogło być prowadzone m.in. w sprawach, w których występować będzie więcej niż jedna strona, w przypadku wznowienia postępowania, stwierdzenia nieważności, zmiany lub uchylecia decyzji ostatecznej. Wszczęcie postępowania uproszczonego z urzędu następować ma na podstawie wystąpienia organu podatkowego, za pomocą środków komunikacji elektronicznej lub telefonicznie, do strony o wyrażenie zgody na prowadzenie postępowania. Wyrażenie zgody może też nastąpić w postaci papierowej lub ustnie do protokołu [Projekt z dnia 6 października...].

3. Ocena proponowanych zmian

Nowa Ordynacja podatkowa powinna zastąpić aktualnie obowiązującą ustawę. Może ona wnieść do prawa podatkowego wiele zmian, które będą bardziej korzystne dla podatników ze względu na bardziej zrozumiałe i lepiej ujęte w ustawie przepisy, m.in. w formie katalogu praw i obowiązków podanika. Będą oni mieli również większą możliwość dochodzenia swoich praw w postępowaniach podatkowych, np. przez wydłużenie czasu na wniesienie odwołania i zażalenia czy wprowadzenie instytucji mediacji. Przyczyni się to w pewnym stopniu do przywrócenia zaufania między podatnikiem a organem podatkowym na skutek ochrony pozycji podatnika we wspólnych relacjach. Wprowadzenie uproszczonych sposobów załatwiania spraw podatkowych zmniejszy związane z nimi koszty, które aktualnie są bardzo wysokie i długotrwałe ze względu na skomplikowane procedury. Wszystkie te zmiany przyczynią się do lepszego funkcjonowania systemu podatkowego, pod warunkiem że zarówno podatnicy, jak i organy podatkowe będą w stanie przyswoić tak dużą liczbę zmian. Przepisy nowej ustawy nie zapobiegą całkowicie występowaniu m.in. sporów interpretacyjnych czy niezadowoleniu podatników. Mają one za zadanie zmniejszyć ich występowanie w jak największym stopniu, zaś to, czy zostaną spełnione założenia nowej ustawy, będzie można analizować dopiero po jej wprowadzeniu.

4. Podsumowanie

Ordynacja podatkowa z dnia 29 sierpnia 1997 roku obowiązuje już ponad 20 lat i mimo wielu nowelizacji nie odpowiada aktualnym wymogom. Nowa Ordynacja podatkowa, opracowana przez komisję kodyfikacyjną, ma ją całkowicie zastąpić. Zdania na temat wprowadzenia w życie nowej ustawy są podzielone. Największe obawy wzbudza liczba wprowadzanych zmian. Przykładem może być wypowiedź dr. Adama Bartosiewicza, doradcy podatkowego, radcy prawnego i współnika w kancelarii EOL, który stwierdził, że „nowa Ordynacja podatkowa jest potrzebna, a praca komisji kodyfikacyjnej zasługuje na uznanie. Rodzi się jednak pytanie, czy projekt nie jest zbyt obszerny i szczegółowy”. Jego zdaniem zbyt szczegółowe regulacje w przyszłości mogą wywoływać problemy, ale nie jest przesądzone, że tak będzie [Internet 2]. Większość opinii na temat projektu nie jest jednoznaczna. Wyrażane na jego temat komentarze są zarówno pozytywne, jak i negatywne.

Literatura

Projekt z dnia 16 października 2017 r., Ordynacja podatkowa, <http://www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/ciala-kolegialne/komisja-kodyfikacyjna-ogolnego-prawa-podatkowego/prace-komisji>, dostęp: 06.01.2018.

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa, Dz. U. 1997 nr 137, poz. 926.

Internet

- [1] Oficjalna strona Najwyższej Izby Kontroli, <https://www.nik.gov.pl/aktualnosci/nik-o-przestrzeganiu-praw-podatnikow-przez-izby-i-urzedzy-skarbowe.html>, dostęp: 06.01.2018.
- [2] Polski portal dla księgowych, <http://ksiegowosc.infor.pl/podatki/ordynacja-podatkowa/765352,2,Nowa-Ordynacja-podatkowa-opinie-ekspertow.html>, dostęp: 10.01.2018.
- [3] Polski portal dla księgowych, <http://ksiegowosc.infor.pl/wiadomosci/765264,Nowa-Ordynacja-podatkowa-od-2019-roku.html>, dostęp: 06.01.2018.
- [4] Polski portal dla księgowych, <http://ksiegowosc.infor.pl/wiadomosci/765267,prof-Modzelewski-projekt-Ordynacji-podatkowej-to-krok-w-dobra-strone.html>, dostęp: 10.01.2018.
- [5] Polski portal dla księgowych, <http://ksiegowosc.infor.pl/wiadomosci/765811,2,Projekt-nowej-Ordynacji-podatkowej-konsultacje-wewnatrzresortowe-potrwaaja-kilka-miesiecy.html>, dostęp: 06.01.2018.
- [6] Portal dla księgowych, <http://ksiegowosc.infor.pl>.

THE NEW TAX ORDINANCE ACT – NEED FOR CHANGE

Summary: In this article, changes in the Tax Ordinance Act which were based on the Act draft, have been defined and characterized. They will start to apply on 1 January 2019. The advantages and disadvantages of the amendments in the Tax Ordinance have been indicated. The conclusions are based on the Tax Code of 29 August 1997 and the draft Act of 16 October 2017, which have been published on the website of the Ministry of Finance.

Keywords: Tax Ordinance Act, draft, law, tax legislation, taxpayer.

JOANNA POLISZUK

e-mail: asia.poliszuk@gmail.com

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

RACHUNEK WIELOSEGMENTOWY KOSZTÓW ZMIENNYCH JAKO RAPORT WSPOMAGAJĄCY ZARZĄDZANIE HOTELEM

JEL Classification: M41

Streszczenie: Celem artykułu jest przedstawienie rachunku wieloblokowego i wielostopniowego kosztów zmiennych jako raportu usprawniającego funkcjonowanie i podejmowanie decyzji krótkoterminowych w działalności hotelarskiej. Literatura z zakresu zarządzania w branży hotelarskiej jest uboga w porównaniu z literaturą o tematyce rachunkowej w przedsiębiorstwach przemysłowych. Tematyka hotelarstwa jest więc niewyczerpana, dlatego podjęto próbę dostosowania raportu rachunkowości zarządczej do standardów tej działalności. Wykorzystując literaturę o rachunkowości zarządczej, przedstawiono istotę rachunku kosztów zmiennych. W celu lepszego zapoznania się ze specyfiką opisywanej branży omówiono historię hotelarstwa oraz jego podstawowe problemy.

Słowa kluczowe: rachunkowość zarządcza, rachunek kosztów zmiennych, hotelarstwo, gastronomia.

*Najlepszym sposobem przewidywania przyszłości
jest jej tworzenie.*

Peter Drucker

1. Wstęp

W branży hotelowej, która miała swój początek w starożytnych czasach, zmieniają się standardy zarządzania, co jest spowodowane szybkim jej rozwojem oraz dążeniem do zwiększenia zysku. Główną rolę odgrywa tu poprawa efektywności przedsiębiorstwa. Efektywność ta, mierzona wynikiem finansowym, ułatwia podejmowanie decyzji oraz wspomaga kontrolę działania jednostek. Nie można pominąć istotności podatkowej wyniku finansowego [Poliszuk 2016, s. 35]. Istnieje jednak problem ujęcia i oceny efektów działalności. Zwiększenie szczegółowości sprawozdania, w myśl rachunkowości zarządczej, dostarcza niezbędnych informacji do sprawnego zarządzania przedsiębiorstwem. W dobie komputeryzacji i bardzo szybkiego analizowania danych wymagane jest podejmowanie prawie natychmiastowych decyzji. Rachunkowość zarządcza, zorientowana na przyszłość, pozwala na planowanie i budżetowanie, co w pewnym stopniu ogranicza ryzyko i ułatwia ocenę działalności.

2. Rachunkowość zarządcza

Historia **rachunkowości zarządczej** powiązana jest z rewolucją przemysłową XVIII i XIX wieku. W obliczu rozpoczęcia produkcji na większą skalę zaczęto prowadzić kalkulację kosztów jednostkowych oraz wzrosło zainteresowanie procesem zużywania się czynników produkcji, które wpływają na poziom kosztów. Co łączy rachunkowość zarządczą z rachunkiem kosztów, który był stosowany oddzielnie od rachunkowości finansowej? Z biegiem czasu powstały nowoczesne i zwiększające efektywność metody zarządzania rachunki kosztów, m.in. rachunek kosztów działań, kosztów docelowych, *kaizen costing*, *just-in-time* oraz kompleksowa kontrola jakości [Czubakowska, Gabruszewicz, Nowak 2007, s.16-22].

Rachunkowość zarządcza (określana także jako rachunkowość menedżerska) jest częścią współczesnej rachunkowości powiązaną z procesami zarządzania (planowaniem, organizowaniem, motywowaniem i kontrolowaniem). Zorientowana jest także na decyzje w okresach zarówno krótkich, jak i długich. Nie podlega uregulowaniom prawnym. Jej zadaniem jest dostarczanie niezbędnych informacji do podejmowania decyzji wewnętrznych. Informuje o źródłach zysku w organizacji [Szczypa 2014, s. 11-13]. Ze względu na powszechność rachunkowości zarządczej jest ona definiowana w literaturze krajowej i zagranicznej. **Rachunkowość zarządcza** jest systemem służącym gromadzeniu, opracowywaniu i prezentowaniu informacji dotyczących zdarzeń gospodarczych zaistniałych w przeszłości i mających wystąpić w przyszłości. Ma to na celu wspomaganie kierownictwa w planowaniu i podejmowaniu decyzji oraz kontrolowaniu [Kiziukiewicz 2002, s. 7-8]. Ten rodzaj rachunkowości można rozumieć także jako cykl wytwarzania informacji finansowych i niefinansowych dostosowanych do wymogów zarządzania przedsiębiorstwem, głównie, aby ułatwić podejmowanie decyzji na poziomie operacyjnym i strategicznym. Adresatami tych informacji są pracownicy i menedżerowie przedsiębiorstwa [Jarugowa, Nowak, Szychta 1999, s. 19]. Chartered Institute of Management Accountants definiuje **rachunkowość zarządczą** jako zastosowanie zasad rachunkowości i zarządzania finansowego w celu tworzenia, ochrony, utrzymania i wzrostu wartości dla interesariuszy (udziałowców) w przedsiębiorstwach sektora publicznego i prywatnego [CIMA 2015, s. 2]. Analizując przedstawione definicje, można wyszczególnić system przetwarzania informacji, dzięki któremu na podstawie danych historycznych można prognozować przyszłość, co wspomaga kierownictwo w zarządzaniu przedsiębiorstwem.

3. Rachunek kosztów zmiennych – istota, użyteczność i rodzaje

Pomysł **rachunku kosztów zmiennych** powstał na początku lat trzydziestych XX w. w przedsiębiorstwach przemysłowych Stanów Zjednoczonych, gdzie był doskonalony i coraz częściej stosowany. W związku z tamtejszą polityką państwową przedsiębiorstwa musiały ograniczać produkcję, co oznaczało nierównomierne wyko-

rzystanie zdolności produkcyjnych. Działania te skutkowały podwyższeniem poziomu kosztów stałych, które zmniejszały zysk operacyjny, co zaniżało wartość informacyjną rachunków dla kierownictwa. Najważniejszym założeniem przy konstruowaniu rachunku kosztów zmiennych było więc dążenie do zwiększenia wartości informacyjnej rachunku kosztów i wyników [Jarugowa, Malc, Sawicki 1983, s. 246].

Według kryterium zakresu kosztów rozliczanych na produkty można wyróżnić **rachunek kosztów pełnych** i **rachunek kosztów zmiennych**. Różnica między nimi wynika z odmiennego podejścia do jednej z głównych zasad rachunkowości – zasady współmierności. Zasada ta polega na odpowiednim przyporządkowaniu kosztów poniesionych w celu osiągnięcia określonych przychodów przychodom osiągniętym w danym okresie. W myśl **rachunku kosztów pełnych** wszystkie koszty wytworzenia wraz z kosztami stałymi stanowią koszt produktu. Rachunek ten został przyjęty w sprawozdawczości finansowej i jest objaśniony w regulacjach prawa bilansowego. Opisany sposób ma bardzo ograniczone funkcje planowania i kontrolowania kosztów. W **rachunku kosztów zmiennych** koszty są podzielone na stałe i zmienne, a produkcja jest wyceniana według kosztów zmiennych wytworzenia. Koszty stałe nie są rozdzielane na produkty [Piosik 2006, s. 141-148]. Rachunek kosztów pełnych jest zorientowany na decyzje długookresowe, zmienny zaś – na decyzje krótkookresowe, co pomaga w walce z dużą konkurencją, częstymi wahaniami popytu na rynku [Szczypa 2014, s. 77].

Rachunek kosztów zmiennych to „metoda liczenia kosztów w ramach podsystemu ewidencyjnego, przy której koszty powstające w związku z produkcją, czyli koszty zmienne, są ujmowane oddzielnie od kosztów stałych (tj. kosztów gotowości do produkcji), przy czym koszty zmienne są grupowane w przekroju produktów i stosowane do wyceny zapasów produkcji, koszty stałe natomiast w całości obciążają rachunek wyników – jako koszty okresu” [Jarugowa, Malc, Sawicki 1983, s. 246].

Rachunek kosztów zmiennych jest najczęściej wykorzystywanym w praktyce systemem ukierunkowanym na wewnętrzne aspekty zarządzania przedsiębiorstwem. Prowadzenie tego typu sprawozdawczości jest fakultatywne. W standardowej postaci może być stosowany w przedsiębiorstwach jednooddziałowych, wytwarzających jeden produkt. Jednakże dla przedsiębiorstw wielooddziałowych i produkcji wieloasortymentowej nie jest to odpowiedni system ze względu na niski poziom szczegółowości informacji dotyczących struktury kosztów [Nowak, Piechota, Wierziński 2004, s. 50, 63].

Rachunek kosztów zmiennych ma wiele zalet, m.in. dostarcza informacji na potrzeby oceny rentowności zakresów działalności, zmniejsza wpływ niesprzedanych zapasów produktów na wynik ze sprzedaży ustalony krótkookresowo oraz odzwierciedla wpływ zmian stopnia wykorzystania zdolności produkcyjnych na poziom kosztów produktów [Czubakowska, Gabrusewicz, Nowak 2007, s. 137]. Umożliwia analizę progu rentowności oraz analizę cenową. Przy wielu zaletach rachunek ma jednak wady. Jedną z nich jest obiektywny podział kosztów na stałe i zmienne w praktyce. Kolejną jest niedostarczanie dostatecznej liczby informacji, aby na ich

podstawie podejmować decyzje długoterminowe. Przy analizie uwagę skupia się na marżach pokrycia, co zmniejsza zainteresowanie kosztami stałymi. Takie podejście do kosztów stałych sprawia trudności ze względu na rosnący ich udział w kosztach całkowitych [Nowak 2013, s. 178-179].

Koncepcja **rachunku kosztów zmiennych** pozwoliła na powstanie nowych rodzajów rachunków w wieloszczeblowej bądź wieloblokowej postaci. Trzy najważniejsze modyfikacje tego rachunku kosztów to [Jarugowa, Małc, Nowak 1983, s. 252]:

- wielostopniowy rachunek kosztów,
- wieloblokowy rachunek kosztów,
- wielosegmentowy rachunek kosztów, który stanowi połączenie dwóch wcześniejszych.

Wielostopniowy rachunek kosztów zmiennych przewiduje podział kosztów stałych na określone segmenty, które przyporządkowane są rodzajom działalności jednostki gospodarczej. Segmenty te wydziela się ze względu na potrzeby informacyjne oceny rentowności oraz stopnia kontroli rodzajów działalności [Nowak, Piechota, Wierzbński 2004, s. 64]. Wśród segmentów kosztów stałych najczęściej wyróżnia się [Nowak, Wierzbński 2010, s.72]:

- stałe koszty wydziałowe,
- koszty sprzedaży,
- koszty ogólnego zarządu.

Uznanie wymienionych kosztów za stałe nie zawsze jest zasadne, ponieważ niektóre pozycje w tych kosztach mogą mieć charakter kosztów zmiennych, co zostanie uwzględnione w schemacie wielostopniowego rachunku opisanego później. Kolejnym, a zarazem kluczowym założeniem jest stopniowe ustalanie wyniku ze sprzedaży produktów. Podejście to skutkuje wyliczaniem kolejnych stopni marży pokrycia przy coraz szerszym uwzględnieniu zakresu kosztów stałych [Kowalak (red.) 2007, s. 94]. Schemat uwzględniający wszystkie opisane założenia, pozwalający na obliczenie wyniku ze sprzedaży, może być zapisywany następująco [Nowak, Wierzbński 2010, s. 73]:

przychody ze sprzedaży produktów
– zmienne koszty wytworzenia sprzedanych produktów
= marża pokrycia I
– zmienne koszty sprzedaży
= marża pokrycia II
– zmienne koszty ogólnego zarządu
= marża pokrycia III
– stałe koszty wydziałowe
= marża pokrycia IV
– stałe koszty sprzedaży
= marża pokrycia V
– stałe koszty ogólnego zarządu
= wynik ze sprzedaży

Wielostopniowy rachunek wyników może być używany na poszczególnych szczeblach w organizacji. Zatem może mierzyć wynik w skali całego przedsiębiorstwa oraz na poziomie jednostek organizacyjnych (np. oddziały bądź zakłady) [Nowak 2016, s. 106]. Taki zapis najczęściej jest wykorzystywany w jednostkach gospodarczych z małym zróżnicowaniem zakresu działalności m.in. małe przedsiębiorstwa jednooddziałowe wytwarzające jeden produkt. Dla przedsiębiorstw o dużym zróżnicowaniu segmentowym pod względem podmiotowym i przedmiotowym taki rachunek nie będzie dostarczał wystarczająco informacji. W rozbudowanych organizacjach nie powinno się kosztów stałych traktować jako jednej wielkości, ponieważ złożone są one z różnych składowych o odmiennej treści ekonomicznej. Logiczne jest więc grupowanie kosztów stałych w blokach przyporządkowanych różnym segmentom przedmiotowym i podmiotowym. Przez taki podział kosztów zostaje umożliwiona kontrola kosztów i wyników określonych obszarów działalności. Miara rezultatów działalności wydzielonych ośrodków jest marża pokrycia. Takie podejście do kosztów stałych jest reprezentowane przez **wieloblokowy rachunek kosztów zmiennych** [Czubakowska, Gabrusewicz, Nowak 2007, s. 146]. Jest on rozbudowaną wersją zmiennego (krótkoterminowego) rachunku wyników; jest stosowany w organizacjach o rozbudowanej strukturze działalności. Przykładowe segmenty są wyodrębnione podmiotowo (przedsiębiorstwo, oddziały, zakłady, wydziały) lub przedmiotowo (działalność ogółem, rodzaje działalności, grupy asortymentowe produktów, asortymenty produktów). Koszty są pogrupowane hierarchicznie pod względem coraz większego ich zakresu w organizacji [Nowak 2016, s. 106-109]. Przykładowe ustalenie wyniku ze sprzedaży przy użyciu wieloblokowego rachunku kosztów zmiennych może prezentować się następująco [Nowak, Wierzbński 2010, s. 74-75]:

przychody ze sprzedaży produktów
– koszty zmienne produktów według asortymentów
= marża pokrycia I
– koszty stałe produktów według asortymentów
= marża pokrycia asortymentów produktów II
suma marż pokrycia II według grup asortymentowych
– koszty stałe grup asortymentowych
= marża pokrycia grup asortymentowych produktów III
suma marż pokrycia III grup asortymentowych według oddziałów
– koszty stałe oddziałów
= marża pokrycia oddziałów IV
suma marż pokrycia IV oddziałów
– koszty stałe przedsiębiorstwa
= wynik ze sprzedaży

Wieloblokowy rachunek kosztów dostarcza szerokiej gamy informacji, pozwalających ocenić wyniki i dokonania poszczególnych ośrodków w organizacji, co ułatwia efektywne zarządzanie organizacją. Oba przedstawione rodzaje rachunku kosztów

tów zmiennych mają zastosowanie w praktyce. Są stosowane do planowania i budżetowania w jednostce [Szczypa 2014, s. 84]. Obliczone wyniki według rachunku wieloblokowego i wielostopniowego skorygowane o pozostałe koszty i przychody operacyjne oraz o koszty i przychody finansowe przedstawiają wynik przed opodatkowaniem. Doliczając podatek dochodowy, można obliczyć wynik finansowy netto [Kowalak (red.) 2007, s. 95].

4. Specyfika działalności hotelarskiej

Od zamierzchłych czasów ludzie podróżowali. Podróże te odbywały się w celach handlowych, towarzyskich lub religijnych. W państwach starożytnych handel wymienny był bardzo ważnym czynnikiem rozwoju ekonomicznego społeczeństw. Handlowcy, którzy przybywali z dalekich krain, musieli zadbać o wyżywienie, schronienie i wypoczynek. Władze miasta, chcąc aby kupcy odwiedzali je jak najczęściej, zaczęły budować pomieszczenia spełniające opisane wymogi. Pierwszych śladów takich budowli można dopatrywać się na terenach Bliskiego Wschodu; pochodzą one z drugiego tysiąclecia p.n.e. W starożytnej Grecji i Rzymie także rozwijało się hotelarstwo. Była to ważna działalność ze względu na to, że obiekty były własnością państwową, stanowiły źródło dochodów oraz tworzyły możliwość handlu, który powoli stawał się podstawą ekonomii. Początki hotelarstwa w Polsce są zaś datowane na czasy Bolesława Chrobrego. Przyjezdnych goszczono wtedy w karczmach. W środkowej części Europy rozwój hotelarstwa jest datowany od 990 r. Obecnie działalność hotelarska opiera się głównie na dwóch formach zarządzania. Są to hotele rodzinne bądź wielkie korporacje hotelowe [Adamowicz, Wołak 2004, s. 19-23].

Hotelarstwo i usługi hotelarskie są specyficzną branżą. Same usługi hotelarskie są definiowane jako „krótkotrwale, ogólnie dostępne wynajmowanie domów, mieszkań, pokoi, miejsc noclegowych, a także miejsc na ustawienie namiotów lub przyczep samochodowych oraz świadczenie, w obrębie obiektu, usług z tym związanych” [Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. ..., art. 3 ust. 1 p. 8]. Hotelarstwo zaś jest definiowane jako „działalność usługowa polegająca na świadczeniu odpłatnie gości-ny przyjezdnym zatrzymującym się czasowo. Usługi hotelarskie zaspokajają potrzeby: wypoczynku, pożywienia, noclegu, higieny, realizacji czynności służbowych, rekreacji, rozrywki, łączności, opieki nad zdrowiem i mieniem oraz świadczy inne drobne usługi na rzecz gościa hotelowego” [Kołodziejczyk, Górka 2006, s. 7].

Cechą działalności hotelarskiej jest wysoki stopień specjalizacji, szczególnie widoczny w dużych hotelach. Kolejnym czynnikiem charakteryzującym hotelarstwo i gastronomię jest sezonowość, która prowadzi do fluktuacji przychodów. Przykładem może być liczba zajętych pokoi w ciągu tygodnia w porównaniu z weekendem. W dni powszednie wykorzystanie pokoi jest większe ze względu na podróże służbowe. Odwrotną sytuację można zaobserwować w miejscowościach turystycznych.

Tabela 1. Przykładowy rachunek wyników dla hoteli

WYSZCZEGÓLNIENIE	DESCRIPTION
PRZYCHODY	REVENUE
Pokoje	Rooms
Gastronomia	Food and Beverage
Inne departamenty operacyjne	Other Operated Departments
Inne przychody	Miscellaneous Income
Razem przychody operacyjne	Total Operating Revenue
KOSZTY W DEPARTAMENTACH	DEPARTMENTAL EXPENSES
Pokoje	Rooms
Gastronomia	Food and Beverage
Inne departamenty operacyjne	Other Operated Departments
Razem koszty w departamentach	Total Departmental Expenses
DOCHÓD OPERACYJNY	TOTAL DEPARTMENTAL INCOME
KOSZTY NIEPODZIELONE	UNDISTRIBUTED OPERATING EXPENSES
Administracja i dyrekcja	Administrative and General
System informacyjny i telekomunikacyjny	Information and Telecommunications System
Sprzedaż i marketing	Sales and Marketing
Koszty utrzymania budynku	Property Operations and Maintenance
Media	Utilities
Razem koszty niepodzielone	Total Undistributed Expenses
ZYSK OPERACYJNY BRUTTO	GROSS OPERATING PROFIT
Zarządzanie	Management Fees
Dochód przed działalnością nieoperacyjną	Income Before Non-Operating Income and Expenses
POZOSTAŁE PRZYCHODY I KOSZTY	NON-OPERATING INCOME AND EXPENSES
Przychód	Income
Wynajem	Rent
Podatki i opłaty lokalne	Property and Other Taxes
Ubezpieczenie	Insurance
Inne	Other
Razem pozostałe przychody i koszty	Total Non-Operating Income and Expenses
EBITDA	EBITDA
Odpisy na fundusz remontowy	Less: Replacement Reserve
EBITDA z uwzględnieniem funduszu remontowego	EBITDA Less Replacement Reserve
ODSETKI, DEPRECIACJA I AMORTYZACJA	INTEREST, DEPRECIATION AND AMORTIZATION
Odsetki	Interest
Deprecjacja rzeczowych aktywów trwałych	Depreciation
Amortyzacja WNiP	Amortization
Razem odsetki, deprecjacja i amortyzacja	Total Interest, Depreciation, Amortization
DOCHÓD PRZED OPODATKOWANIEM	INCOME BEFORE INCOME TAXES
Podatek dochodowy	Income Taxes
DOCHÓD NETTO	NET INCOME

Źródło: [American Hotel & Lodging Association 2013].

W gastronomii zaś najwięcej klientów jest w porze śniadaniowej, obiadowej i podczas kolacji. Najgorsze wyniki są osiągane przed południem. W związku z niestabilnością popytu i sprzedaży zarządca musi stawiać czoła złożonym problemom, jak np. niepewność osiągnięcia planowanego przychodu. Kolejną trudnością jest zjawisko wolnych mocy produkcyjnych, czyli niewykorzystanie pokoi i miejsc restauracyjnych. Niewykorzystane moce wiążą się z wysokim poziomem kosztów stałych, które wpływają na niestabilność zysku. Aby móc zapanować nad tym problemem, potrzebny jest dobrze rozwinięty system planowania przychodów, opierający się na statystykach dotyczących obłożenia pokoi w zeszłych latach. Kolejna trudność w zarządzaniu hotelem pojawia się przy próbie zwiększenia przychodów w skali rocznej, mimo niedających się przewidzieć niewykorzystanych mocy. Pomaga w tym polityka kształtowania cen, ponieważ odpowiednio ustalona cena może przesunąć część popytu na sezony mniej oblegane. Produkt w hotelarstwie i gastronomii jest złożony z kilku mniejszych produktów, przeważnie sprzedawanych równocześnie, może także bardzo szybko powodować stratę. Rodzaje produktów są ściśle uzależnione od klientów korzystających z usług.

W strukturze kosztów hoteli widoczny jest znaczący udział kosztów stałych. Aby pokryć taki poziom kosztów stałych, potrzebne są wysoki poziom marży brutto oraz profesjonalne zarządzanie przychodami i kosztami zmiennymi. W tym celu należy wyodrębnić jednostki organizacyjne jako centra odpowiedzialności [Kotaś, Sojak 2009, s. 17-21].

American Hotel & Lodging Association (AHLA) to stowarzyszenie reprezentujące właścicieli hoteli na całym świecie. Zajmuje się ulepszaniem praktyki hotelarskiej, prowadzi badania rynku, publicznie i politycznie wspiera interesy członków. Zajmuje się także certyfikacją hoteli oraz przeprowadzaniem szkoleń dla personelu hotelowego. Należą do niego największe marki, takie jak Best Western, Marriott oraz Hilton. Stowarzyszenie to proponuje przykładowy rachunek wyników dla hoteli (tab. 1) [American Hotel & Lodging Association 2013, s. 8-13].

Rachunek ten jest szeroko stosowany w hotelach przynależących do AHLA. Jego konstrukcja przypomina rachunek wielostopniowy oraz jest bardzo szczegółowa. Pozycje w rachunku oddają charakter działalności hotelowej. Jednak nie ma w nim widocznego podziału na koszty stałe i zmienne oraz nie dostarcza on tylu informacji, ile dostarczałby rachunek wielosegmentowy.

5. Rachunek wielosegmentowy w hotelu

Odpowiedzią na opisane problemy może być sporządzanie wielostopniowego i wieloblokowego rachunku kosztów. Ze względu na jego nieuregulowaną prawnie formę można dostosowywać go do własnych potrzeb informacyjnych przy zachowaniu głównego sensu tych rachunków. Wydzielane w nim są centra odpowiedzialności, raportowane są także koszty zmienne i przychody. W dalszej części tekstu podjęto

Tabela 2. Wielosegmentowy rachunek kosztów zmiennych hotelu

PRZEDSIĘBIORSTWO							
	HOTEL I			HOTEL II		ZARZĄD	RAZEM
	WYNAJEM POKOI	RESTAURACJA	SPA	WYNEJM POKOI	RESTAURACJA		
Wynajem pokoi							
Posiłki i napoje							
Zabiegi							
Imprezy okolicznościowe							
Inne							
RAZEM PRZYCHODY							
Sprzątanie, pranie							
Posiłki i napoje							
Artykuły zabiegowe							
Wynagrodzenie pracowników sezonowych							
RAZEM KOSZTY ZMIENNE CENTRÓW							
MARŻA POKRYCIA I							
Utrzymanie pokoi							
Wynagrodzenia pracowników zatrudnionych na stałe							
Narzuty na wynagrodzenia							
Szkolenia							
RAZEM KOSZTY STAŁE CENTRÓW							
MARŻA POKRYCIA II							
Administracja i dyrekcja							
Leasing samochodów służbowych							
Remonty i naprawy							
Energia elektryczna, gaz, ogrzewanie centralne							
Marketing							
Imprezy okolicznościowe							
Inne							
RAZEM KOSZTY STAŁE HOTELU							
MARŻA POKRYCIA III							
Koszty ogólnego zarządu							
Ubezpieczenie							
Podatki i opłaty lokalne							
Odsetki od kredytu							
ZYSK OPERACYJNY							

Źródło: opracowanie własne.

próbę skonstruowania takiego rachunku dla średniej wielkości przedsiębiorstwa zajmującego się hotelarstwem, w skład którego wchodzi dwa hotele, dwie restauracje i SPA. W osobnym budynku omawianego przedsiębiorstwa jest usytuowany zarząd przedsiębiorstwa. Głównym źródłem przychodów w jednostce jest wynajem pokoi. Oprócz niego wyszczególniono jeszcze kilka rodzajów źródeł przychodów, m.in. posiłki i napoje oraz zabiegi wykonywane w SPA. Koszty zmienne podzielono na uporządkowywanie pokoi, posiłki i napoje oraz artykuły zabiegowe. Szczególną kategorią są wynagrodzenia pracowników sezonowych. Tę kategorię wyodrębniono ze względu na charakter zapotrzebowania na tych pracowników, zależne od sezonowości. Marża pokrycia I jest przeznaczona na pokrycie wszystkich kosztów stałych w przedsiębiorstwie. Mają one duży udział w kosztach ogółem, więc poziom tej marży powinien być stosunkowo wysoki. Aby obliczyć marżę pokrycia II, trzeba odjąć koszty stałe centrów odpowiedzialności, w których wyszczególniono utrzymanie pokoi, wynagrodzenia pracowników zatrudnionych na stałe wraz z narzutami oraz szkolenia pracowników. Najszerszy zakres kosztów stałych to koszty stałe hotelu, które zostały podzielone na najważniejsze grupy, m.in. marketing, remonty, energię, gaz itd. Leasing samochodów służbowych wydzielono w kosztach stałych każdego z hoteli, ponieważ w praktyce auto jest przypisane do oddziału firmy, a nie osoby. Do ogólnych kosztów przedsiębiorstwa zaliczono koszty ogólnego zarządu, ubezpieczenie, podatki oraz odsetki od kredytu, gdyby firma finansowała się kapitałem obcym.

Tak obliczony wynik operacyjny dostarcza szczegółowych informacji na temat przedsiębiorstwa. Szczegółowość tego rachunku pozwala na dokładną ocenę efektywności każdego z centrów oraz hoteli. Uzyskane informacje ułatwiają zarządzanie przedsiębiorstwem. Opisywany przykład wielosegmentowego rachunku kosztów zmiennych w hotelarstwie został przedstawiony w tab. 2.

6. Zakończenie

Przedsiębiorstwa, oprócz obowiązkowej rachunkowości finansowej, powinny korzystać z dobrodziejstw rachunkowości zarządczej. Rachunki kosztów proponowane przez rachunkowość menedżerską można dostosowywać do własnych potrzeb, tak aby dostarczały informacji potrzebnych do efektywnego zarządzania. Rachunek kosztów zmiennych w ujęciu wielosegmentowym umożliwia precyzyjną ocenę zarówno oddziałów organizacji, jak i całego przedsiębiorstwa przez pryzmat marży pokrycia. Jak każde rozwiązanie ma on jednak marginalne wady. Branża hotelarska jest na tyle prężnie rozwijającym się oraz charakterystycznym segmentem rynku, że rachunek wielosegmentowy idealnie wpasowuje się w potrzeby informacyjne zarządzania takim rodzajem działalności. Dzięki swojej elastyczności umożliwia dostosowywanie się do zmian na rynku oraz kontrolę efektywności działania.

Literatura

- American Hotel & Lodging Association, 2013, *Uniform System of Accounts for the Lodging Industry*.
- Adamowicz J., Wolak G., 2004, *Jak być hotelarzem?*, Krakowska Szkoła Hotelarska, Kraków.
- CIMA, Chartered Institute of Management Accountants, 2015, *Fundamentals of Management Accounting*, Kaplan Publishing.
- Czubakowska K., Gabrusewicz W., Nowak E., 2007, *Podstawy rachunkowości zarządczej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Jarugowa A., Malc W., Sawicki K., 1983, *Rachunek kosztów*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Jarugowa A., Nowak W.A., Szychta A., 1999, *Rachunkowość zarządcza. Koncepcje i zastosowania*, Absolwent, Łódź.
- Kiziukiewicz T. (red.), 2002, *Rachunkowość zarządcza*, Ekspert, Wrocław.
- Kołodziejczyk M., Górka B., 2006, *Organizowanie działalności hotelarskiej. Poradnik dla ucznia*, Instytut Technologii Eksploatacji – Państwowy Instytut Badawczy, Radom.
- Kotaś R., Sojak S., 2009, *Rachunkowość zarządcza w hotelarstwie i gastronomii*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Kowalak R. (red.), 2007, *Koszty w zarządzaniu małym i średnim przedsiębiorstwem handlowym*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław.
- Nowak E., 2013, *Rachunek kosztów w jednostkach gospodarczych. Podejście sprawozdawcze i zarządcze*, Ekspert, Wrocław.
- Nowak E., 2016, *Rachunkowość zarządcza w przedsiębiorstwie*, CeDeWu.pl Wydawnictwa Fachowe, Warszawa.
- Nowak E., Piechota R., Wierziński M., 2004, *Rachunek kosztów w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Nowak E., Wierziński M., 2010, *Rachunek kosztów. Modele i zastosowania*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Piosik A., 2006, *Zasady rachunkowości zarządczej*, Wydawnictwo Naukowe PWN SA, Warszawa.
- Poliszuk J., 2016, *Ustalenie wyniku finansowego w jednostce wielobranżowej na przykładzie Mateo sp. z o.o.*, niepublikowana praca licencjacka, Wrocław.
- Szczyba P., 2014, *Rachunkowość zarządcza – klucz do sukcesu*, CeDeWu.pl, Warszawa.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o usługach turystycznych, Dz. U. 1997 nr 133, poz. 884 ze zm.
- www.ahla.com/who-we-are.

VARIABLE COSTS STATEMENT AS A HOTEL MANAGEMENT REPORT

Summary: The purpose of this article is to present a multi-block and multistage variable costs account as a report streamlining the functioning and making short-term decisions in hotel operations. Literature in the field of management in the hotel industry is poor compared to literature on accounting in industrial enterprises. The subject of hospitality industry is inexhaustible, therefore an attempt was made to adapt the management accounting report to the standards of this activity. Using the literature of management accounting, the essence of the variable cost account was presented. In order to better familiarize oneself with the specificity of the industry described, the history of the hotel industry and its basic problems were quoted.

Keywords: management accounting, variable costs account, multi-block variable costs account, multistage variable costs account, variable costs, fixed costs, hospitality industry, catering industry.

Streszczenie: Cele artykułu to zaprezentowanie oraz ocena wybranych źródeł finansowania dostępnych dla mikroprzedsiębiorstw. Proces finansowania przedsiębiorstwa jest najistotniejszym aspektem determinującym jego prosperowanie, co wynika z faktu, że podejmowane w tym obszarze decyzje mają nadrzędny wpływ na osiągnięcie sukcesu rynkowego. Przedsiębiorstwa funkcjonują w celu osiągnięcia zysku w sensie pieniężnym. Aby cel ten osiągnąć, konieczne jest efektywne zarządzanie ich finansami w postaci minimalizacji kosztów, maksymalizacji dochodów oraz właściwego wykorzystania kapitału – zarówno własnego, jak i obcego – we wszystkich fazach swojego rozwoju. Kluczowe jest zatem dobranie przez przedsiębiorcę odpowiednich źródeł pozyskania kapitału, przy czym istotne będą takie aspekty, jak wymagane zabezpieczenia, koszt pozyskania itp.

Słowa kluczowe: finansowanie, mikroprzedsiębiorstwa, zysk zatrzymany, odpisy amortyzacyjne, kredyt bankowy, *venture capital*, leasing, kredyt kupiecki.

1. Wstęp

Jednym z głównych czynników, które warunkują rozwój oraz przetrwanie na rynku przedsiębiorstw jest kapitał. Jego wysokość decyduje o swobodzie podejmowanych przez gospodarujące podmioty decyzji ekonomicznych i inwestycyjnych. W przypadku mikroprzedsiębiorstw źródła pozyskiwania kapitału mogą być znacznie ograniczone, również ze względu na dyskryminację kredytową, z którą przedsiębiorstwa te często zmuszone są się borykać.

Zanim jednak zostaną omówione różnorodne formy finansowania, warto zidentyfikować specyfikę przedsiębiorstw określanych jako mikro. Zgodnie z art. 104 Ustawy o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. 1999 nr 101, poz. 1178, ze zm.) za mikroprzedsiębiorstwo uważa się jednostkę gospodarczą, która w jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych zatrudniała mniej niż 10 osób, a jej roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług, a także operacji finansowych nie przekroczył równowartości w złotych 2 mln euro (lub suma aktywów jej bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyła równowartości 2 mln euro w polskiej walucie). W Polsce mikroprzedsiębiorstwa działają głównie w usługach i handlu, ich działalność w budownictwie oraz przemyśle jest dosyć ograniczona [Stabryła, Małkus (red.) 2014]. W 2013 roku z 1 771 460 prowadzących działalność przedsiębiorstw niefinansowych aż 1 693 785 (95,56%) stanowiły mikroprzedsię-

biorstwa [GUS 2014]. Widać zatem, że odgrywają one bardzo ważną rolę w gospodarce polskiej i stanowią jej znaczną część.

Celem artykułu jest prezentacja oraz ocena wybranych źródeł finansowania mikroprzedsiębiorstw. Zastosowane metody badawcze to studium literatury oraz aktów prawnych.

2. Finansowanie kapitałem własnym

Kapitał własny jest związany z funkcjonowaniem danej jednostki, a jego charakterystyczne cechy to jego długoterminowe zaangażowanie oraz statyczność [Skowronek-Mielczarek 2005, s. 24]. Powinien on być zgromadzony w wysokości, która nie ograniczy rozwoju i działania przedsiębiorstwa, równocześnie nie podważając wiarygodności w stosunku do kredytodawców, kontrahentów czy też inwestorów [Liszewska 2015, s. 20]. Może on także być przeznaczony na dowolny cel przedsiębiorstwa, w przeciwieństwie do kapitału obcego. Jedynie finansowanie kapitałem własnym gwarantuje przedsiębiorstwu stabilizację i bezpieczeństwo finansowe, a także zachowanie kompletnej – zarówno prawnej, jak i ekonomicznej – niezależności. Jednakże przy zastosowaniu wyłącznego finansowania kapitałem własnym istnieje możliwość wystąpienia sprzeczności z m.in. efektem dźwigni (kiedy występuje opłacalność większego zadłużenia w okresie, w którym oprocentowanie kapitału obcego jest mniejsze niż zysk osiągnięty w wyniku jego zastosowania. Sytuacja ta wynika ze wzrostu rentowności kapitału własnego przy wzroście udziału kapitału obcego w ogólnej strukturze kapitałowej) [Łuczka 2001, s. 43].

2.1. Finansowanie z zysku zatrzymanego

Zysk netto wygospodarowany przed daną jednostkę jest uważany za bazowe źródło jej finansowania działalności zarówno bieżącej, jak i rozwojowej [Skowronek-Mielczarek 2005, s. 28]. Wygospodarowany zysk brutto jest dzielony na część odprowadzaną do budżetu oraz część do podziału, który sprowadza się do trzech możliwości:

- pozostawienie całości zysku netto w przedsiębiorstwie z przeznaczeniem na finansowanie jego rozwoju,
- przeznaczenie całości zysku netto na wypłatę dywidend dla właścicieli kapitału,
- podziału zysku netto na dwie części – przeznaczoną na finansowanie rozwoju jednostki (zyski zatrzymane) oraz wypłacaną różnym grupom zainteresowanym podziałem zysku (zyski transferowane na zewnątrz).

Zyski zatrzymane stanowią zatem tę część zysku, która nie została wypłacona, lecz powiększyła kapitał własny przedsiębiorstwa (głównie w pozycji „kapitał zapasowy” czy też „rezerwowy”) [Sierpińska, Jachna 2008, s. 310-311]. Finansowanie z zysku zatrzymanego zależne jest od ogólnego stanu przedsiębiorstwa oraz wyników przez niego osiągniętych. Jeżeli dana jednostka odnotowuje zyski z działalności, może je zagospodarować, przeznaczając je na finansowanie działalności. Taki

zabieg jest korzystny dla przedsiębiorstwa, gdyż nie pociąga za sobą dodatkowych kosztów czy też obowiązków będących następstwem stosunków własnościowych. Wykazanie zysków przez przedsiębiorstwo wpływa pozytywnie na zdolność oraz wiarygodność kredytową podmiotu, który podjął właśnie taki sposób jego zagospodarowania [Frydrych 2007, s. 209]. Pozostawiając zysk w przedsiębiorstwie właściciele jednostki mają świadomość, że umocni to jego tzw. standing finansowy, oczekując równocześnie, iż zysk przyczyni się do wzrostu osiąganego zysku w przyszłości [Wypych 2013, s. 644].

2.2. Odpisy amortyzacyjne

Kolejnym źródłem wewnętrznego finansowania są odpisy amortyzacyjne. Stanowią one koszt działalności danej jednostki gospodarczej, który zwraca się w przychodach ze sprzedaży, nie stanowiąc wydatku pieniężnego i nie mając wpływu na powiększenie się zasobów finansowych¹. Fundusze utworzone z odpisów umorzeniowych mogą być przeznaczane na dodatkowe lub odtworzeniowe inwestycje.

Powstający fundusz amortyzacyjny, niezależnie od formy prawnej przedsiębiorstwa, pozostaje całkowicie w jego dyspozycji i jest on szczególnie opłacalny dla jednostek gospodarczych, które nie korzystały z ulg inwestycyjnych. Można przyjąć, że „składowanie środków na funduszach amortyzacyjnych zazwyczaj ubiega w czasie odtworzeniowe potrzeby przedsiębiorstwa i z tego powodu bardzo często część środków z tych funduszy można stale wykorzystywać w postaci źródła finansowania bieżącej działalności” [Skowronek-Mielczarek 2005, s. 28]. Odpisy amortyzacyjne i ich znaczenie jest zależne zarówno od wielkości i struktury majątku trwałego w przedsiębiorstwie, jak i stosowanych stawek amortyzacyjnych. Pomniejszając podstawę opodatkowania, odpisy amortyzacyjne mają wpływ na niższe płatności z tytułu podatków, co w połączeniu z brakiem budżetowania może dać błędne wrażenie, że w przedsiębiorstwie pozostały wolne środki [Frydrych 2007, s. 210].

2.3. Fundusze wysokiego ryzyka – *venture capital*

Finansowanie nowych, niezwyfikowanych dotychczas przez rynek pomysłów wraz z rozwojem techniki wiecznie napotykało ogromne trudności ze względu na pokaźne ryzyko niepowodzenia przedsięwzięcia oraz groźbę utracenia zaangażowanych w nie kapitałów [Szatkowski 2016]. Z pomocą dla pomysłodawców innowacji przychodzi *venture capital* (VC), który specjalizuje się w tego typu inwestycjach.

Idea funkcjonowania *venture capital* jest szczególnie istotna dla przedsiębiorstw rozwijających się oraz wdrażających innowacje, posiadających nowe pomysły na produkty itp. W danych warunkach rynkowych taka forma pozyskania kapitału zewnętrznego może okazać się niezwykle atrakcyjną również dla mikroprzedsiębiorstw [Skowronek-Mielczarek 2005, s. 53]. *Venture capital* to kapitał średnio- oraz

¹ W przypadku podmiotów nieosiągających dodatniego wyniku finansowego.

długoterminowy, inwestowany w papiery wartościowe o charakterze udziałowym przedsiębiorstw nienotowanych na giełdzie papierów wartościowych. Finansowanie poprzez fundusze VC wiąże się ze sporym ryzykiem, które z kolei związane jest z pokaznym zyskiem z dokonanej inwestycji w postaci ceny za udostępnienie kapitału. W większości przypadków *venture capital* wchodzi do spółki we wczesnej fazie jej funkcjonowania i bardzo często jego celem jest doprowadzenie tej spółki do wejścia na giełdę. Następnie fundusz ten pomaga przedsiębiorstwu rozwijać się, służąc również wiedzą oraz doświadczeniem [Dębski 2014, s. 661-662]. Istotną zaletą finansowania inwestycji przez VC dla mikroprzedsiębiorstw jest fakt, że w ich początkowym etapie środki te są tanim kapitałem. Zazwyczaj we wczesnej fazie rozwoju przedsiębiorstwa fundusze *venture capital* rezygnują z dywidend oraz udziałów w zyskach, co umożliwia reinwestowanie zysków [Mikołajczyk 2007, s. 154].

Mimo wyraźnych zalet korzystania z *venture capital* występują również wady, które mogłyby zniechęcić niektórych mikroprzedsiębiorców. *Venture capital* cechuje się bowiem okresowością trwania inwestycji, co oznacza, że inwestor ma możliwość wycofania się po upływie pewnego czasu. Przedsiębiorca musi również dzielić się wygenerowanym zyskiem z funduszem, czego nie ma w przypadku np. kredytów bankowych, w odniesieniu do których istnieje tylko obowiązek spłaty odsetek. *Venture capital* wiąże się również z ograniczeniem swobody działania przedsiębiorcy oraz udostępnieniem inwestorowi informacji poufnych o spółce, które mogą zostać wykorzystane do własnych celów [Stawicka 2009, s. 81].

Venture capital wykorzystywane są przede wszystkim przez przedsiębiorstwa z sektora MSP. W 2015 roku aż 98,7% (3 557 mln euro) wszystkich środków pochodzących z tego funduszu zostało wykorzystanych przez przedsiębiorstwa mikro, małe i średnie [2015 *European*, s. 54].

3. Finansowanie kapitałem obcym

Kapitały obce cechują się zewnętrznym charakterem w stosunku do przedsiębiorstwa, czasowością wykorzystywanych środków i odpłatnością za skorzystanie z nich, jak i koniecznością ich zwrotu w danym terminie. Często zdarza się, że „zakup za powierzone środki zwykle musi być zatwierdzony przez wierzyciela, co pociąga za sobą konieczność przyznania mu prawa do kontroli danej jednostki, aby umożliwić mu ustalenie rozmiaru ryzyka związanego z jej finansowaniem” [Kołosowska 2013, s. 54]. Kapitał obcy jest w większości przypadków wyłącznie dopełniającym źródłem finansowania działalności oraz rozwoju danego przedsiębiorstwa.

3.1. Kredyty bankowe

Kredytem nazywamy umowę między bankiem (kredytodawcą) a kredytobiorcą, na podstawie której bank zobowiązuje się do oddania do dyspozycji kredytobiorcy na czas określony w umowie kwoty środków pieniężnych na oznaczony cel. Kredyto-

biorca zaś zobowiązuje się do korzystania z niej na określonych warunkach, jej zwrotu wraz z odsetkami w oznaczonych terminach spłaty oraz zapłaty prowizji od udzielonego kredytu. Taka konstrukcja ma zapewnić bankowi ścisłą kontrolę nad udostępnionymi środkami oraz ich spłatą [Kudła 2011, s. 122].

Współcześnie kredyty bankowe zajmują pozycję jednego z najważniejszych instrumentów obcego finansowania przedsiębiorstwa w krajach zachodnioeuropejskich. W przypadku mikroprzedsiębiorstw kredyt bankowy odgrywa jeszcze większą rolę ze względu na to, iż przedsiębiorstwa te charakteryzują się istotnie mniejszym zakresem wyboru alternatywnych źródeł finansowania. Po drugie, kapitał własny przedsiębiorstw w krajach wysoko rozwiniętych charakteryzuje się tendencją spadkową w długim okresie, przy czym proces ten ulega w ostatnich latach przyspieszeniu [Łuczka 2001, s. 84].

Przy rozwiniętej gospodarce rynkowej posługiwanie się kredytem bankowym jest z jednej strony koniecznością, z drugiej zaś to normalna praktyka funkcjonowania każdej jednostki gospodarczej. Mikroprzedsiębiorstwa cechują się jednak specyficznym ryzykiem kredytowym wynikającym z czynników, takich jak niski zakres dostępnych informacji ekonomiczno-finansowych, spory wskaźnik bankructw oraz upadłości, słabe zabezpieczenia kredytowe itp. Przez to przedsiębiorstwa te mają ograniczone możliwości pozyskiwania kredytów bankowych, ponieważ stanowią one grupę klientów o dużym ryzyku dla instytucji finansowych. Pozyskanie środków za pomocą kredytu zawsze jest jednak uzależnione od przeprowadzonej oceny zdolności kredytowej oraz wiarygodności danej jednostki gospodarczej [Skowronek-Mielczarek 2005, s. 73].

3.2. Leasing

Leasing, również nazywany kredytem rzeczowym, to źródło finansowania inwestycji pozwalające na okresowe korzystanie ze środków produkcji za opłatą pokrywającą zarówno koszt korzystania z rzeczy, jak i część jej wartości. Głównymi przesłankami stosowania leasingu w mikroprzedsiębiorstwie są przyspieszone zaliczania do kosztów poniesionych wydatków inwestycyjnych (w celu osiągnięcia korzyści podatkowych) oraz ominięcie ograniczeń dotyczących zdolności kredytowej narzuconych przez banki [Kudła 2011, s. 134-135]. W warunkach szybkiego tempa zmian w technologii leasing umożliwia również szybką zmianę wyposażenia.

3.3. Kredyt kupiecki

W gospodarce narodowej kredyt kupiecki (zwany także handlowym) ze względu na swoje cechy jest najbardziej rozpowszechnioną i pożądaną przez przedsiębiorstwa formą finansowania stosowaną zaraz obok kredytu bankowego. Rozpatrując kredyt kupiecki z perspektywy przedsiębiorstwa z niego korzystającego należy stwierdzić, że jest on przedstawiony jako zobowiązanie wobec dostawców. Powstaje

ono w chwili, gdy dostawca zezwala na odroczenie płatności za dostawy surowców, materiałów, energii, usług obcych itp.

Kredyt kupiecki jest spontanicznym źródłem finansowania majątku obrotowego przedsiębiorstwa ze względu na fakt, że jego wielkość niejednokrotnie wzrasta wraz z wielkością dokonywanych zakupów. Dla wielu mikroprzedsiębiorstw kredyt handlowy jest szansą na przetrwanie oraz utrzymanie się na rynku. W przypadku braku możliwości otrzymania kredytów komercyjnych lub braku dostępu do innych instrumentów rynku finansowego, kredyt ten jest niezwykle atrakcyjną zewnętrzną formą finansowania. Dostępny on jest bowiem dla zdecydowanej większości nabywców, którzy są znani dostawcom oraz zakupów dokonują w sposób względnie regularny. Kredyt kupiecki nie jest z reguły dostępny dla konkurentów dopiero wchodzących na rynek, z perspektywy kredytodawcy są oni bowiem związani ze zbyt wysokim ryzykiem powstawania należności nieściągalnych. Kredyt kupiecki jest zazwyczaj udzielany w ramach kredytu odnawialnego i nie wymaga żadnych specjalnych zabezpieczeń, dzięki czemu jest on doskonały dla przedsiębiorstw o niewystarczającej zdolności kredytowej [Michalski 2013].

4. Porównanie wybranych źródeł

Aby porównać wcześniej omówione źródła finansowania dostępne dla mikroprzedsiębiorstw, przygotowano zestawienie ich istotnych aspektów mających wpływ na podjęcie decyzji o wybraniu danego sposobu finansowania. Przedstawiono je w tab. 1.

Tabela 1. Zestawienie wybranych źródeł finansowania dla mikroprzedsiębiorstw

	Dostępność (rozruch)	Dostępność ogólna	Wymagane zabezpieczenie	Koszt pozyskania	Czas realizacji
Zysk zatrzymany	brak	b. dobra	brak	brak dodatkowych kosztów	długi
Odpisy amortyzacyjne	brak	b. dobra	brak	brak dodatkowych kosztów	długi
Venture Capital	średnia	dobra	brak	oddanie części osiągniętego zysku	średni
Kredyt bankowy krótkoterminowy	brak	dobra	tak	rynkowa wartość płynności powiększona o prowizję banku i premię za ryzyko	zależy od banku
Leasing	brak	b. dobra	brak ¹	opłaty leasingowe, które składają się z części kapitałowej oraz odsetkowej	krótki
Kredyt kupiecki	brak	b. dobra	brak	bezpłatny w okresie skonta oraz droższy (alternatywny koszt) od kredytu bankowego w okresie bez skonta	krótki

¹ Najczęściej zabezpieczeniem jest sam przedmiot leasingu.

Można zauważyć, że z przedstawionych opcji finansowania w początkowej fazie rozwoju mikroprzedsiębiorstw dostępny jest tylko fundusz *venture capital*. Pozostałe warianty wymagają bowiem, aby przedsiębiorstwo działało już jakiś czas na rynku. W fazie rozruchu przedsiębiorstwa *venture capital* jest dobrym wariantem, gdyż jak wspomniano wcześniej, jest on wtedy tanim do wykorzystania kapitałem.

Z tabeli 1 wynika, że zysk zatrzymany i odpisy amortyzacyjne są wygodnym i bezpiecznym sposobem pozyskania kapitału. Są łatwo dostępne, nie wymagają żadnego rodzaju zabezpieczeń ani nie wiążą się z żadnymi dodatkowymi kosztami pozyskania, co tłumaczy, dlaczego mikroprzedsiębiorstwa tak chętnie sięgają po kapitał własny jako źródło finansowania. Zlikwidowanie kapitału obcego mogłoby się tu wydawać kuszące i jest technicznie możliwe, jednak taki zabieg prawdopodobnie miałby negatywne konsekwencje zarówno dla gospodarki finansowej przedsiębiorstwa, jak i polityki finansowej jego właściciela, dlatego wskazane jest sięgnięcie również po kapitał pochodzenia obcego, również ze względu na długi okres gromadzenia kapitałów własnych. Dobrym wyborem dla mikroprzedsiębiorstw wydaje się leasing czy kredyt kupiecki. Oba te źródła finansowania są łatwo dostępne i nie wymagają zabezpieczeń, w przeciwieństwie do kredytu bankowego.

5. Zakończenie

Podsumowując, należy stwierdzić, że mikroprzedsiębiorstwa napotykają podczas swojej działalności wiele istotnych problemów związanych z pozyskiwaniem kapitału. Szczególnie w początkowej fazie rozwoju jednostek gospodarczych zapewnienie sobie wystarczających środków finansowych jest niebywale ważne, a ze względu na charakter niektórych kapitałów obcych są one trudno dostępne dla mikroprzedsiębiorstw.

W zależności od fazy rozwoju mikroprzedsiębiorstwa różne źródła finansowania są bardziej lub mniej dostępne. Przedsiębiorca, wybierając z nich odpowiednie dla siebie, powinien wziąć pod uwagę m.in. sytuację spółki, to, czy jest w stanie zapewnić odpowiednie zabezpieczenia, na jaki koszt pozyskania jest skłonny się zgodzić i jak długo jest gotowy czekać na otrzymanie środków.

Literatura

- 2015 *European Private Equity Activity. Statistics on Fundraising, Investments & Divestments*, 2016, Invest Europe, May.
- Dębski W., 2014, *Rynek finansowy i jego mechanizmy. Podstawy teorii i praktyki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Frydrych Ł., 2007, *Źródła finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] *Promocja małej i średniej przedsiębiorczości w Unii Europejskiej. Szanse, wizerunki, korzyści*, red. A. Hess, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- GUS, 2014, *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.*, <http://stat.gov.pl>.

- Kołosowska B., 2013, *Finansowanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw poprzez rynek kapitałowy w Polsce*, CeDeWu Sp. z o. o., Warszawa.
- Kudła J., 2011, *Instrumenty finansowe i ich zastosowania*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa.
- Lewandowska H., 2011, *Outsourcing – metoda pozyskiwania wewnętrznych źródeł finansowania*, [w:] *Finansowanie ochrony zdrowia. Wybrane zagadnienia*, red. J. Suchecka, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Liszewska K., 2015, *Finansowanie przedsiębiorstw sektora MSP*, [w:] *System finansowy małego i średniego przedsiębiorstwa*, red. E. Wrońska-Bukalska, Difin, Warszawa.
- Łuczka T., 2001, *Kapitał obcy w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań.
- Mikołajczyk B., 2007, *Infrastruktura finansowa MSP w krajach Unii Europejskiej*, Difin, Warszawa.
- Rutkowski A., 2015, *Zarządzanie finansami*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Sierpińska M., Jachna, T., 2008, *Metody podejmowania decyzji finansowych. Analiza przykładów i przypadków*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Skowronek-Mielczarek A., 2005, *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, C.H. Beck, Warszawa.
- Stabryła A., Małkus T., 2014, *Strategie zarządzania organizacjami w społeczeństwie informacyjnym*, Mfiles, Kraków.
- Stawicka M.K., 2009, *Franczyza – droga do sukcesu*, Helion, Polska.
- Szatkowski K., 2016, *Zarządzanie innowacjami i transferem technologii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej, Dz. U. 1999 nr 101, poz. 1178 ze zm.
- Wypych M., 2013, *Zyski zatrzymane jako źródło finansowanie wypłat dywidend*, Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H, vol. XLVII 3, Społeczna Akademia Nauk w Łodzi, Lublin.

EVALUATION OF SELECTED FINANCING SOURCES FOR MICROENTERPRISES

Summary: The aim of this article is to present and evaluate selected sources of financing available for microenterprises. The process of financing is the most important aspect determining the prosperity of the enterprise which means that the decisions taken in this field have an overriding influence on achieving market success. Enterprises operate to make profit. In order to achieve this goal it is necessary to effectively manage their finances by minimising costs, maximising revenues and properly use capital, both own and borrowed, in all phases of its development. Therefore it is crucial for an entrepreneur to choose suitable sources of capital while paying attention to several important aspects such as required collateral, cost of acquisition, etc.

Keywords: financing, microenterprises, retained profit, depreciation charge, bank credit, venture capital, leasing, trade credit.

Streszczenie: Rachunkowość jako system złożony z wielu procesów oraz procedur podlega ciąglem udoskonaleniom i zmianom. Permanentny rozwój przyczynił się do powstania takich terminów, jak rachunkowość kreatywna, agresywna oraz oszukańcza. Artykuł ten ma na celu przedstawienie istoty każdego ze wspomnianych określeń oraz wykazanie istotnych różnic w znaczeniach tych terminów. Jego celem jest przede wszystkim pomoc w identyfikacji rodzaju rachunkowości prowadzonej przez jednostkę gospodarczą, a następnie podjęcie odpowiednich kroków, aby wszystkie działania przedsiębiorstwa były zgodne z aktualnymi przepisami prawa.

Słowa kluczowe: rachunkowość kreatywna, rachunkowość agresywna, rachunkowość oszukańcza, kreatywność, rachunkowość, prawo.

1. Wstęp

Problemem o wymiarze światowym, mającym miejsce również w Polsce, jest stosowanie kontrowersyjnych przypadków praktyk księgowych. Zaistniałe zdarzenia przyczyniły się do stosowania przez księgowych pojęć „kreatywna rachunkowość”, „agresywna księgowość”, a nawet „rachunkowość oszukańcza”. Już wiele lat temu pojęcia te były powszechnie używane. Największe nasilenie skali zjawiska miało miejsce jednak na przełomie XX i XXI wieku. Wtedy też postanowiono dokładniej zbadać tę problematykę.

Kluczowym aspektem przy omawianiu tematu rachunkowości kreatywnej, agresywnej oraz oszukańczej jest sprawozdanie finansowe, które stanowi jeden z głównych elementów rachunkowości. Przedstawia ono sytuację finansową, majątkową i wyniki działalności przedsiębiorstwa. Jego najważniejszą cechą jest odzwierciedlenie jasnego i wiarygodnego obrazu działalności jednostki. Spośród zewnętrznych oraz wewnętrznych odbiorców sprawozdania finansowego największy odsetek stanowią odbiorcy zewnętrzni. To powoduje, że sprawozdanie finansowe jest kluczowym elementem w procesie identyfikacji ryzyka prowadzonej przez przedsiębiorstwo działalności i sprowadza do wniosków, iż związana z ryzykiem wiarygodność informacji zawartych w sprawozdaniu finansowym jest bardzo ważna. Wiarygodność ta jednak coraz częściej jest lekceważona.

Podstawowym problemem przedsiębiorstw, księgowych, biegłych rewidentów lub osób związanych ze sprawozdaniem finansowym jest rozpoznanie zaistniałego

w jednostce problemu. Bardzo ważna jest umiejętność odróżnienia, z jakim zjawiskiem ma się do czynienia, aby móc podjąć właściwe kroki w zależności od skali problemu.

2. Rachunkowość kreatywna – pozytywne praktyki księgowe

Sięgając do różnych źródeł w celu zdefiniowania pojęcia kreatywności, można zauważyć, że ujmują one problem z wielu punktów widzenia. *Słownik języka polskiego PWN* termin „kreatywny” definiuje jako: „tworzący coś oryginalnego, nowego” [*Słownik języka polskiego...*]. Według *Encyklopedii zarządzania* termin „kreatywność” pochodzi od łacińskiego słowa *creare*, którego odpowiednikami w języku angielskim są wyrazy *creator* (twórca) oraz *creative* (twórczy). Zgodnie z nim kreatywność jest interpretowana jako umiejętność tworzenia nowych rozwiązań, powstawania nowatorskich idei. Dzięki nim możliwe jest uzyskanie oczekiwanych rezultatów lub rozwiązanie nurtujących problemów [*Encyklopedia zarządzania*]. Cechami kreatywności są m.in.:

- oryginalność i efektywność, a to wymaga dużej wyobraźni,
- nastawienie na osiągnięcie wyznaczonego celu, określonego efektu poprzez podjęcie kreatywnych działań,
- rezultat działania stanowi niepowtarzalne, oryginalne dzieło,
- efekt końcowy powinien być satysfakcjonujący, zgodny z wyznaczonymi na początku celami [Fazlagić 2015, s. 19].

Rachunkowość kreatywną można uznać za stałą cechę rachunkowości. Przedstawia ona wykorzystanie pełnej swobody przez osobę sporządzającą sprawozdanie finansowe, a także na każdym z etapów procesu kreowania informacji w raporcie finansowym. Etapami tymi są: uznawanie, wycena, ujawnianie i prezentacja.

Wspomniana swoboda może zostać użyta:

- zgodnie z prawem – priorytetem jest stworzenie sprawozdania finansowego zgodnego z zasadą rzetelnego obrazu,
- niezgodnie z prawem – jej celem jest świadome wprowadzenie w błąd odbiorcę sprawozdania finansowego [Fazlagić 2015, s. 19].

Nie powinno się zatem utożsamiać pojęcia kreatywnej rachunkowości z nieprawidłowościami występującymi na etapie sporządzania sprawozdania finansowego jednostki. Aby uniknąć mylnego definiowania „rachunkowości kreatywnej”, wyszczególniono jej dwa rodzaje:

- rachunkowość kreatywną – należy ją postrzegać pozytywnie,
- rachunkowość agresywną – należy ją traktować jako zjawisko negatywne, niepożądaną stronę rachunkowości kreatywnej.

Najbardziej powszechna definicja rachunkowości kreatywnej w rozumieniu pozytywnej praktyki księgowej to ta, wskazana przez B. Gierusz: „rachunkowość kreatywna to księgowość dająca możliwość wyboru w zakresie polityki rachunkowości, a co najważniejsze w swoim postępowaniu w pełni zgodna z aktualnymi przepisami

mi” [Encyklopedia zarządzania]. Zatem mając możliwość korzystania z narzędzi rachunkowości oraz znając aktualne przepisy, przedstawienie w sprawozdaniu finansowym sytuacji majątkowej oraz finansowej przedsiębiorstwa odbywa się w myśl zasady prezentacji rzetelnego i prawdziwego obrazu.

Zdaniem E. Mączyńskiej rachunkowość kreatywna powinna być definiowana jedynie w sposób pozytywny i powinna polegać na działaniach zarządu spółki podejmowanych w celu zaprezentowania danych finansowych tak, aby kreowały najkorzystniejszy obraz jednostki.

Kreatywna księgowość w aspekcie pozytywnym może przynieść przedsiębiorstwu wiele korzyści. Skupia się przede wszystkim na zwiększeniu zysku przedsiębiorcy, dokonując przy tym jedynie czynności dozwolonych przez prawo.

3. Rachunkowość agresywna i rachunkowość oszukańcza

Rachunkowość zawsze była rozumiana jako postępowanie zgodnie z wyznaczonymi standardami, których stosowanie jest dla jednostek obligatoryjne. Standardy te mają bowiem wyznaczać spółce kierunek prawidłowego działania, a w przypadku wystąpienia nieprawidłowości mają służyć do wychwycenia ich oraz usunięcia. Jednak z upływem czasu przedsiębiorstwa zaczęły robić wszystko, aby obejść zasady ustanowione przez standardy. Zjawisko to przyczyniło się do powstania rachunkowości agresywnej, której nie można utożsamiać z rachunkowością kreatywną.

Przyczyn stosowania niepożądanych praktyk księgowych może być wiele, tak samo jak podmiotów za to odpowiedzialnych. Nieprawidłowości mogą występować w każdym z elementów systemu funkcjonowania jednostki gospodarczej. To właśnie system może być głównym sprawcą zapoczątkowania stosowania w przedsiębiorstwie agresywnej odmiany rachunkowości. Wynika to przede wszystkim z ograniczonego zakresu kontroli w przedsiębiorstwach. Przekonanie o nieomyślności biegłego rewidenta, wysokie obciążenia podatkowe powodują, iż niektóre etapy kontroli są bagatelizowane. To natomiast przyczynia się do zbyt dużej swobody działania, czasem doprowadzając do stosowania negatywnej rachunkowości agresywnej.

Według literatury rachunkowość agresywna „wykorzystuje prawo wyboru polityki rachunkowości w swobodny sposób, który nie jest prawnie ograniczony i który umożliwia manipulowanie danymi finansowymi. Przyczynia się to do wprowadzania w błąd odbiorców informacji poprzez zniekształcone sprawozdanie finansowe” [Encyklopedia zarządzania].

W. Wąsowski terminem „rachunkowość agresywna” określa zdarzenia, w których jednostka celowo spośród wszystkich zasad rachunkowości wybiera te, które pomogą uzyskać jej oczekiwany wynik finansowy [Wąsowski 2010, s. 11].

I. Griffiths, brytyjski dziennikarz, autor książki pt.: *Creative Accounting: How to Make Your Profit What You Want Them to Be*, w bardzo trafny sposób porównuje problem rachunkowości agresywnej do konia trojańskiego – pułapki, która przyczyni-

niła się do upadku Troi. Zdaniem tego badacza od czasów Troi nie spotkano się na świecie z podobnym przypadkiem wprowadzania ludzi w błąd w tak błyskotliwy sposób [Hołda, Kutera, Surdykowska 2006, s. 16]. W późniejszych latach Griffiths dołączył do swojej teorii stwierdzenie, iż negatywnemu aspektowi rachunkowości sprzyja zjawisko globalizacji, ponieważ środowisko pełne niepewności, co do podejmowanych decyzji inwestycyjnych, sprzyja szybkiemu rozwojowi księgowości agresywnej [Hołda, Kutera, Surdykowska, 2006, s. 17].

Najbardziej powszechnymi przykładami negatywnych praktyk księgowych ujawnianych przez biegłych rewidentów są, m.in.:

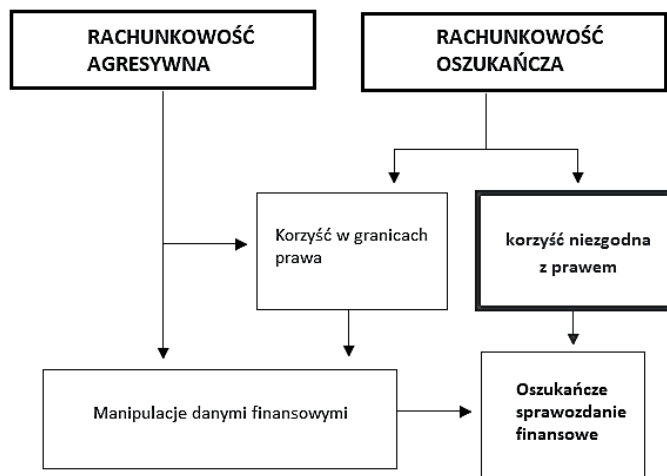
- zawyżanie wartości przychodów:
 - dokument sprzedaży jest wystawiany zanim towar opuści magazyn lub nawet przed jego wyprodukowaniem,
 - uznanie przychodów, gdy występuje prawdopodobieństwo ich rzeczywistego nieotrzymania,
 - zaliczenie przychodów z tytułu usług, które mają zostać wykonane w przyszłości, w księgach bieżącego okresu;
- wystawianie błędnych lub sfalszowanych dokumentów sprzedaży – wykazanie sprzedaży, która nigdy nie została i nigdy nie będzie zrealizowana,
- kreowanie nieprawdziwych zysków lub wartości sprzedaży między podmiotami powiązanymi,
- zaniżanie lub nieuznawanie kosztów poprzez, np.:
 - przenoszenie ich do innego okresu,
 - umyślne wydłużanie okresów amortyzacji,
 - wycenę wykonywaną przez zaprzyjaźnionego, nieobiektywnego rzeczoznawcę;
- zaniechanie wykazania w księgach lub nieujawnienie wszystkich zobowiązań:
 - w momencie wpływu środków pieniężnych – ujęcie przychodu, a nie zobowiązania,
 - niewykazanie wszystkich powstałych zobowiązań [Karmańska 2009].

Nieprawidłowości w księgach rachunkowych lub w sprawozdaniach finansowych bardzo często są konsekwencją zwykłej pomyłki księgowego, jednak niekiedy wynikają z zamierzonego działania. Do pełnego zrozumienia pojęcia rachunkowości agresywnej warto przeanalizować takie pojęcia, jak: „błąd” lub „oszustwo”.

Błąd księgowy jest definiowany jako nieumyślna nieprawidłowość w sprawozdaniu finansowym, która skutkuje nieuwzględnieniem niektórych zdarzeń księgowych lub brakiem przekazu ważnych informacji. Pomyłki te są najczęściej spowodowane:

- błędami popełnionymi na etapie gromadzenia i przetwarzania danych, które stanowią podstawę do sporządzenia sprawozdania finansowego,
- nieodpowiednim wdrożeniem zasad rachunkowości związanych z wyceną, klasyfikacją czy prezentacją informacji,
- nieprawidłowymi szacunkami księgowymi wynikającymi z niewłaściwej interpretacji zdarzeń lub nawet ich przeoczeniem [*Międzynarodowe Standardy Rewizji Finansowej* 2005].

Określenie oszustwa księgowego jest związane z zamierzonym działaniem jednego lub kilku przedstawicieli kierownictwa, osób zatrudnionych, osoby trzeciej lub organów pełniących nadzór, których celem jest pozyskanie korzyści wbrew obowiązującym przepisom prawa. Analizując termin rachunkowości agresywnej, często można spotkać się z porównywaniem jej do tzw. rachunkowości oszukańczej. Rysunek 1 prezentuje różnice między rachunkowością agresywną oraz oszukańczą. Ma on na celu przede wszystkim zobrazowanie jednego kluczowego aspektu.



Rys. 1. Rachunkowość agresywna w odniesieniu do rachunkowości oszukańczej

Źródło: opracowanie własne.

Przedstawione wyszczególnienie ma bardzo istotną rolę, bowiem wskazuje, że spośród rachunkowości kreatywnej, oszustwa księgowego oraz omawianego wcześniej błędu, które stanowią niezależne zjawiska, jedynie oszustwo księgowe należy rozumieć w kontekście łamania regulacji prawnych.

Według Międzynarodowych Standardów Rewizji Finansowej wyodrębnia się dwie grupy celowych nieprawidłowości:

1) nieprawidłowości powodujące zniekształcenie sprawozdania finansowego, takie jak:

a) manipulacje wprowadzające użytkownika w błąd, sfałszowane dokumenty źródłowe lub zapisy księgowe, na podstawie których sporządza się sprawozdanie finansowe,

b) świadome, błędne wdrożenie obowiązujących zasad rachunkowości,

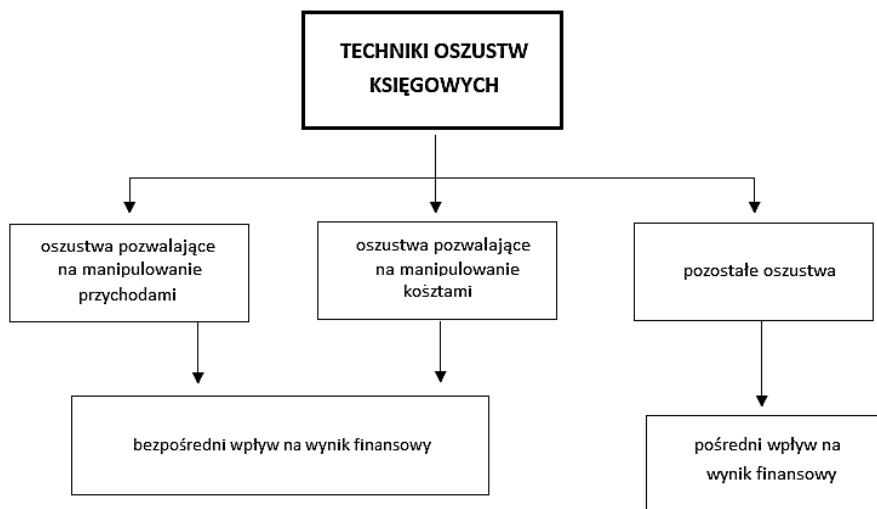
c) umyślne ominięcie ujęcia niektórych zdarzeń gospodarczych lub ich błędna interpretacja,

d) niewykazanie wszystkich transakcji oraz informacji wpływających na kształtowanie się sprawozdania finansowego;

2) nieprawidłowości prowadzące do przywłaszczenia majątku jednostki, np.:

a) najczęściej przez wykorzystanie sfałszowanych zapisów księgowych, które służą do zakrycia istniejących strat w majątku [*Międzynarodowe Standardy Rewizji Finansowej* 2005].

Odmienny podział technik oszustw księgowych rozróżnia oszustwa ze względu na przedmiot podlegający manipulacjom. Podział ten prezentuje rys. 2.



Rys. 2. Techniki oszustw księgowych

Źródło: opracowanie na podstawie [Kaczmarek, s. 27].

Wskazane na rys. 2 techniki manipulowania wielkością kosztów mają miejsce w momencie, m.in.:

- aktywowania nieodpowiednich kosztów,
- manipulowania za pomocą odpisów amortyzacyjnych lub nakładów na ulepszenia,
- zawiązywania fikcyjnych rezerw.

Wprowadzanie odbiorcy w błąd przy wykorzystaniu przychodów może nastąpić w sposób:

- rozwiązywania bezzasadnych rezerw,
- bezzasadnej sprzedaży (dostawy bez zamówień),
- przyspieszonego procesu fakturowania i nieprawidłowych okresów ujmowania przychodów.

Do pozostałych technik oszustw księgowych można zaliczyć np.:

- błędne ujęcie leasingu,
- zatajanie rzeczywistych zagrożeń kontynuacji działalności przedsiębiorstwa,
- nieodpowiednią klasyfikację rozrachunków ze względu na termin płatności [Hulicka 2016, s. 49-64].

Analiza określeń „błąd” oraz „oszustwo”, zgodnie z międzynarodowymi standardami, pozwala zauważyć znaczącą różnicę pomiędzy tymi pojęciami różnicę w intencji działania. Oszustwo jest działaniem o charakterze celowym, natomiast błąd jest wykonywany w sposób nieumyślny. Jednak oba przedstawione zjawiska przyczyniają się do powstawania nieścisłości w sprawozdaniach finansowych [Schneider 2007, s. 85-90].

4. Problem w identyfikacji

Na wstępie warto przypomnieć, iż termin rachunkowości kreatywnej ma dwa aspekty: pozytywny – rachunkowość kreatywna, oraz negatywny – rachunkowość agresywna. Znaczenia tych terminów są często zrównywane ze sobą oraz uznawane za zjawisko wyłącznie negatywne. Świadczy o tym m.in. definicja zawarta w publikacji K. Stępnia, która rachunkowość kreatywną definiuje wyłącznie jako: „wykorzystywanie sprawozdań finansowych głównie do wprowadzania czytelnika w błąd, zamiast do przekazywania cennych informacji” [Stępień 2014, s. 315]. W literaturze brytyjskiej można natknąć się na stwierdzenie, że zjawisko kreatywnej rachunkowości jest tworem, w którym zarząd przedsiębiorstwa odpowiedzialny za przygotowanie informacji jest skupiony w szczególności na tym, aby informacje te usatysfakcjonowały głównie jego, nie akcjonariuszy. Wynika z tego, że głównym błędem popełnianym przy rozważaniach dotyczących rachunkowości kreatywnej jest problem w jej identyfikacji.

E. Mączyńska podkreśla konieczność rozróżnienia rachunkowości kreatywnej od agresywnej. Według niej: „księgowość kreatywna jest pojęciem pozytywnym stosowanym przez zarządy spółek i polega na zaprezentowaniu danych finansowych przedsiębiorstwa w jak najlepszym świetle. Agresywna, czyli niepożądana praktyka rachunkowości, wiąże się przede wszystkim z zamiarem defraudacji oraz sztucznego podnoszenia zysków” [Mączyńska 2002].

Podstawową kwestią różniącą te dwa określenia jest odniesienie się do aktualnie obowiązujących przepisów prawa. Rachunkowość kreatywna to działanie zgodne z wszelkimi wymogami prawnymi oraz w zgodzie z przyjętymi przez spółkę zasadami rachunkowości. Rachunkowość agresywna jest związana zaś z działaniem na granicy prawa. Można ująć to jako świadome, czyli zamierzone prowadzenie ewidencji, rejestracji oraz ukazywanie sytuacji gospodarczych w sposób niezgodny z aktualnymi wymogami prawnymi oraz zasadami rachunkowości. Rachunkowość agresywna skutkuje przedstawieniem użytkownikowi odmiennej informacji na temat sytuacji ekonomicznej niż jest ona w rzeczywistości [Gut 2006, s. 6-10].

W odniesieniu do problemu zidentyfikowania księgowości kreatywnej ważne jest, aby malwersacji, oszustw finansowych lub praktyk wykraczających poza regulacje prawne nie kojarzyć z kreatywnym księgowaniem. Naganne działania nie są bowiem wytworem kreatywności księgowego, zarządu lub menedżera. Z założenia są one związane z ukazywaniem nieprawdziwego, przekłamanego obrazu przedsię-

biorstwa, z fałszowaniem dokumentów księgowych oraz tworzeniem zbyt pozytywnego, sprzecznego z polityką rachunkowości i prawem bilansowym sprawozdania finansowego.

Ważne jest to, że kreatywna i agresywna rachunkowość mieszczą się w granicach prawa, mimo iż kreowany obraz może niekiedy wprowadzić w błąd odbiorców sprawozdania finansowego. Jednak granica między kreatywnością – niekonwencjonalnym i twórczym myśleniem, rachunkowością agresywną a działaniami niezgodnymi z prawem, czyli tzw. oszustwami księgowymi, jest bardzo cienka. W sytuacji, gdy dochodzi do celowego bądź nie łamania prawa, mowa o błędzie lub oszustwie księgowym.

5. Zakończenie

Koncepcja rachunkowości kreatywnej zakłada, że rzeczywistość przedstawiona w sprawozdaniach finansowych oraz księgach rachunkowych powinna być prezentowana bez tzw. upiększania obrazu sytuacji, bez zatajania informacji lub ukazywania w nich nieprawdy, tylko w pełni zgodnie z prawem. Mianem kreatywnego księgowego określa się osobę osiągającą cele spółki zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa oraz dbającą o zaspokojenie potrzeb informacyjnych użytkowników sprawozdań finansowych.

Podsumowując przedstawione rozważania, można stwierdzić, że określenia rachunkowości kreatywnej, rachunkowości agresywnej, rachunkowości oszukańczej oraz błędu księgowego są wykorzystywane w zupełnie odmiennych aspektach księgowości i nie powinny być ze sobą łączone. Najistotniejszą kwestią odróżniającą oszustwo księgowe od wszystkich wcześniej wspomnianych praktyk jest fakt, iż oszustwo pozwala na łamanie przepisów prawa. W związku z tym ważna jest umiejętność odróżniania zachodzących w przedsiębiorstwie zjawisk.

Literatura

Encyklopedia zarządzania, https://mfiles.pl/pl/index.php/Kreatywna_rachunkowo%C5%9B%C4%87.

Encyklopedia zarządzania, <https://mfiles.pl/pl/index.php/Kreatywno%C5%9B%C4%87>.

Fazlagić J., 2015 *Kreatywni w biznesie*, Poltext, Warszawa.

Gut P., 2006, *Kreatywna księgowość a fałszowanie sprawozdań finansowych*, C.H. Beck, Warszawa.

Hulicka M., 2016, *Oszukańcza sprawozdawczość finansowa – wpływ rzetelnej rewizji finansowej na efektywność nadzoru korporacyjnego i ograniczanie asymetrii informacji na rynku kapitałowym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.

Hołda A., Kuter A., Surdykowska S., 2006, *Oszustwa księgowe – teoria i praktyka*, Centrum Doradztwa i Informacji Difin sp. z o.o., Warszawa.

Kaczmarek M., *Rachunkowość kreatywna*, https://www.google.pl/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjJqbnswdzXAhWBE5oKHf5BDhsQFgggMAE&url=http%3A%2F%2Fuoo.univ.szczecin.pl%2F~marcink%2Findex_pliki%2Fpliki%2FRK.ppt& (data dostępu 15.12.2017).

- Karmańska A., 2009, *Wartość ekonomiczna w systemie informacyjnym rachunkowości finansowej*, Difin, Warszawa.
- Mączyńska E., 2002, *Nieuczciwych metod księgowych nie powinno się określać kreatywnie*, Rzeczpospolita, 9 lipca.
- Międzynarodowe Standardy Rewizji Finansowej, 2005, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.
- Schneider K., 2007, *Błędy i oszustwa w dokumentach finansowo-księgowych*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Słownik języka polskiego PWN, <https://sjp.pwn.pl/sjp/kreatywny;2564882>.
- Stępień K., 2014, *Polityka rachunkowości w kontekście rachunkowości kreatywnej*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków.
- Wąsowski W., 2010, *Kreatywna rachunkowość – fałszowanie sprawozdań finansowych*, Difin SA, Warszawa.

CREATIVE ACCOUNTING, AGGRESSIVE OR DECEPTIVE ACCOUNTING – PROBLEM WITH IDENTIFICATION

Summary: Accounting as a system consists of many processes, procedures and constantly evolves. Thanks to the continued progress, such notions as creative accounting, aggressive accounting and deceptive accounting appeared. The aim of the article is to present meanings of mentioned ideas and significant differences among them. The main purpose of the article is first of all to help identify a type of accounting which is carried out by a company. In addition, it shows appropriate steps to guarantee legitimate activities.

Keywords: creative accounting, aggressive accounting, deceptive accounting, creativity, accounting, law.

Streszczenie: W artykule zaprezentowano metody optymalizacji fiskalnej w podatkach bezpośrednich i pośrednich. Wskazano możliwości zastosowania strategii podatkowych w poszczególnych obszarach. W publikacji porównane zostały metody w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych ze strategiami w podatku od towarów i usług. Przedstawiono dostępne rozwiązania dla małych, średnich i dużych przedsiębiorstw. Zwrócono uwagę na kwestię ryzyka podatkowego.

Słowa kluczowe: optymalizacja podatkowa, podatki pośrednie, podatki bezpośrednie, strategie podatkowe.

1. Wstęp

Systematycznie zmieniające się otoczenie przedsiębiorstw doprowadziło do uformowania nowych koncepcji zarządzania. Za główny cel działalności podmiotu gospodarczego często przyjmuje się maksymalizację jego wartości dla właścicieli. Zapewnia to odpowiednią reakcję na niestabilną i złożoną rzeczywistość. Z tego powodu wykształciła się między innymi teoria zarządzania strategicznego oraz zaliczająca się do niej idea zarządzania podatkami. Polega ona na takiej koordynacji działań, która jednocześnie prowadzi do ograniczenia zarówno wydatków, jak i ryzyka podatkowego (np. ryzyka sankcji finansowej, utraty reputacji). Niezbędne jest więc opracowanie właściwej strategii postępowania w zakresie obowiązkowych obciążeń na rzecz państwa. Jej realizacja może pozwolić na eliminację lub co najmniej minimalizację ciężaru i zagrożeń fiskalnych. Strategia podatkowa jest zatem planowo utworzonym procesem decyzyjnym, zawierającym narzędzia i cele umożliwiające optymalizację obciążeń fiskalnych [Poszwa 2007, s. 13-15].

Celem niniejszego artykułu jest analiza i ocena najczęściej stosowanych strategii w zakresie podatków bezpośrednich i pośrednich. Wyodrębnione zostały obszary podejmowanych działań dla obu przedstawionych kategorii. Dodatkowo omówiono poszczególne metody minimalizacji ciężaru fiskalnego. W publikacji dokonano porównania strategii w podatku dochodowym od osób prawnych ze strategiami w podatku od towarów i usług. W artykule zastosowano metody badawcze, w tym analiza literatury.

2. Strategie w podatkach bezpośrednich

Strategie oparte na podatkach bezpośrednich wykorzystują rozwiązania systemowe obciążeń fiskalnych dochodów i majątku podmiotów gospodarczych. Podstawowym rodzajem podlegającym najczęstszej optymalizacji przez przedsiębiorstwa jest podatek dochodowy od osób prawnych. Podmioty mogą stosować strategie dotyczące tego obciążenia głównie w obszarach przedstawionych na rys. 1.

forma organizacyjno- -prawna	zarządzanie stratą podatkową	sterowanie kosztami
zarządzanie składnikami majątkowymi	ulgi podatkowe	wykazywanie przychodów i potrącalność kosztów
sposoby finansowania działalności	powiązanie podmiotów	reinwestycja zysków

Rys. 1. Strategie podatkowe w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Szymański 2012, s. 141].

Wybór formy prawnej działalności przedsiębiorstwa wiąże ze sobą wiele elementów, znacznie wpływających na jego późniejsze funkcjonowanie. Różnice pojawiają się już na etapie pozycji regulacji. Spółki osobowe i kapitałowe unormowane zostały w Kodeksie spółek handlowych. Natomiast Kodeks cywilny standaryzuje aktywność spółek cywilnych oraz osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą. Rodzaj i wymiar obciążeń fiskalnych, powiązanych z poszczególnymi statusami, jest jednym z istotnych czynników omawianego procesu decyzyjnego.

Zarządzanie stratą podatkową jest kolejnym wyodrębnionym narzędziem optymalizacyjnym. Przepisy prawne definiują ten termin jako ujemną różnicę między sumą przychodów a kosztami ich uzyskania. Ustawodawca przewiduje możliwość pomniejszenia dochodu o wysokość omawianego deficytu w ciągu kolejnych pięciu lat podatkowych. Ograniczeniem jest wielkość rozliczanej kwoty w jednym okresie, która wynosi maksymalnie 50% odnotowanej straty. Konieczne jest zatem osiągnięcie w danym roku podstawy opodatkowania na odpowiednio wysokim poziomie. W tym celu przedsiębiorstwo może wykorzystać prawnie dozwolone narzędzia, do których zaliczają się głównie: zmiana roku podatkowego, minimalizacja wysokości stawek amortyzacyjnych, rozliczanie międzyokresowe kosztów oraz zbycie składników majątkowych [Szymański 2012, s. 143].

Istotą **strategii sterowania kosztami podatkowymi** jest takie ich planowanie, aby doprowadzić do minimalizacji obligatoryjnych obciążeń fiskalnych. Szczególnie ważne w tej metodzie optymalizacyjnej jest uwzględnienie ryzyka, które w pewnych sytuacjach może charakteryzować się relatywnie wysokim stopniem. Zamierzaniem przedsiębiorstw stosujących tę metodę jest maksymalizacja wykazywanych kosztów uzyskania przychodów. Podmiot gospodarczy ma możliwość determinowania wysokości oraz momentu poniesienia i udokumentowania elementów zmniejszających podstawę opodatkowania. Do najczęściej wykorzystywanych narzędzi zalicza się zastosowanie odpowiednich stawek amortyzacyjnych czy wybór wyceny zużycia materiałów i towarów [Poszwa 2007, s. 141-144]. Ściśle związane z tą strategią jest **zarządzanie składnikami majątkowymi**. Niektórzy autorzy nie wyodrębniają jej jako osobnej metody (na przykład M. Poszwa). Polega ona na kształtowaniu struktury majątku przedsiębiorstwa w taki sposób, aby osiągnąć korzyści podatkowe. W trakcie doboru składników aktywów trwałych uwzględnia się między innymi możliwość wykorzystania odpowiednich stawek amortyzacyjnych. Koordynacja zakupów i sprzedaży jest narzędziem optymalizacyjnym z wykorzystaniem majątku obrotowego [Szymański 2012, s. 156-159].

Realizacja **strategii ulg podatkowych** opiera się na zwiększaniu potrąceń od dochodu oraz bezpośrednio od zobowiązania fiskalnego. Wszelkie działania skoncentrowane są zatem na rozpoznaniu najbardziej korzystnych obniżek dla podatnika.

Działania związane z wykazywaniem **dochodów i potrącalności kosztów** bazują na wartości pieniądza w czasie. Polegają one na odroczeniu momentu powstania przychodu lub przyspieszeniu chwili rozpoznania kosztowego. Wdrażanie takiej strategii może skutkować zwiększeniem bieżącej płynności finansowej lub uzyskaniem odsetek z inwestycji, przypadającej na okres przesunięcia terminu płatności podatku [Szymański 2012, s. 149].

Zarządzanie źródłami finansowania działalności jest ważnym narzędziem optymalizacyjnym, szczególnie w jednostkach prowadzących działalność o charakterze kapitałochłonnym. Posiadane przez przedsiębiorstwa składniki majątkowe mogą być finansowane przez kapitał własny (np. wpłaty wspólników) lub kapitał obcy (np. kredyty i pożyczki, leasing, faktoring). Każda z wymienionych form wywołuje odmienne skutki na płaszczyźnie zarówno ekonomiczno-prawnej, jak i podatkowej. Istotne jest zatem podjęcie wyboru po rozpatrzeniu wszystkich istotnych czynników, w tym kwestii podatkowych. Zastosowanie właściwych rozwiązań skutkuje zwiększeniem płynności finansowej oraz rentowności danej inwestycji [Szymański 2012, s. 152-153].

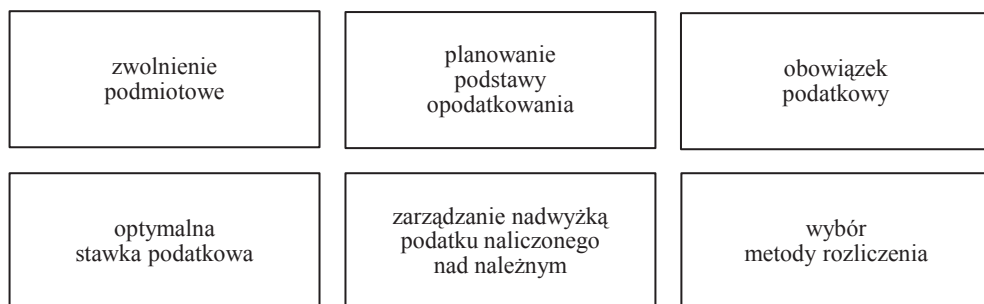
Strategia podmiotów powiązanych dotyczy jednostek zależnych między sobą kapitałowo lub osobowo. Podmioty gospodarcze w ramach powiązań mogą dokonywać transferu dochodu lub przenoszenia kosztów między innymi w celu osiągnięcia korzyści fiskalnych.

Metodą optymalizacyjną w zakresie podatków bezpośrednich jest również **reinvestycja zysków**. Strategia ta polega na ponownym inwestowaniu osiągniętych

przychodów w takie instrumenty finansowe, których konstrukcja umożliwi między innymi odroczenie podatku. W szczególnych przypadkach może skutkować powiększeniem majątku przedsiębiorstwa bez konieczności zapłaty zobowiązań fiskalnych [Szymański 2012, s. 147].

3. Strategie w podatkach pośrednich

Do podatków pośrednich zalicza się głównie podatek od wartości dodanej i akcyzy. Specyfika pierwszego z nich przejawia się tym, że obciąża on ostatecznego konsumenta. Wobec przedsiębiorstw będących kolejnymi ogniwami obrotu gospodarczego w założeniu ma pozostawać neutralny. Ograniczenia pojawiają się już zatem w samej istocie rozważanego obciążenia. Jednakże struktura podatku pozwala na stosowanie pewnych rozwiązań, przede wszystkim przez wykorzystanie dostępnego prawa wyboru [Strategie podatkowe przedsiębiorstw 2013, s. 147]. W Polsce podatnicy mogą stosować strategie w zakresie podatku od towarów i usług, które przedstawiono na rys. 2.



Rys. 2. Strategie podatkowe w zakresie podatku od towarów i usług

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Szymański 2012, s. 169].

Zwolnienie podmiotowe dotyczy przedsiębiorców, których wartość sprzedaży nie przekroczyła łącznie w minionym roku podatkowym 200 000 zł [Ustawa z dnia 11 maja 2004 r. ...]. Ze zwolnienia mogą skorzystać również podmioty rozpoczynające działalność gospodarczą oraz prognozujące wartość sprzedaży na poziomie nie większym niż dany próg w proporcji do okresu funkcjonowania.

Strategia planowania podstawy opodatkowania opiera się na zarządzaniu wielkością przychodów następnych okresów, a tym samym prognozowaniu podatku należnego. Stosując tę metodę, podmioty mogą przekazywać dobra podlegające opodatkowaniu preferencyjnymi stawkami oraz prowadzić negocjacje cenowe z dostawcami. Podatnik ma możliwość sterowania także powstaniem **obowiązku podatkowego**. Mimo że moment ten określony został w ustawie, przedsiębiorstwa

mogą decydować o czasie wydania towaru lub świadczenia usługi [Szymański 2012, s. 172-174].

Przedsiębiorstwa dokonują często wstępnej analizy swojej działalności w celu zastosowania **optymalnej stawki podatku**. Zmniejszenie podstawowej stopy procentowej jest możliwe wyłącznie w sytuacjach przewidzianych przepisami prawnymi. Przykładowo wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów jest opodatkowana stawką 0%. Zasadniczą różnicą między taką sytuacją a zwolnieniem z obowiązku podatkowego jest zachowanie prawa do odliczenia podatku naliczonego w omawianym przypadku [Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. ...].

Nadwyżka podatku naliczonego nad należnym umożliwia przeniesienie kwoty różnicy na kolejne okresy rozliczeniowe lub jej zwrot na rachunek bankowy przedsiębiorcy. Decyzja o zastosowaniu jednej z opcji powinna opierać się na prognozie przyszłych przepływów pieniężnych.

Podatnik ma obowiązek miesięcznego rozrachunku z tytułu podatku od wartości dodanej. **Strategia wyboru sposobu rozliczenia** dotyczy przedsiębiorstw posiadających status tzw. małego podatnika. Takie jednostki mają możliwość zastosowania następujących uproszczonych metod:

- metody kwartalnej – w tym przypadku podmiot rozlicza się z urzędem skarbowym w okresach kwartalnych,
- metody kasowej – podatek rozliczany jest w okresie przypadającym na datę faktycznej płatności [Ustawa z dnia 11 mara 2004 r. ...].

4. Porównanie strategii optymalizacji podatkowych

Różnice w konstrukcji podatków pośrednich i bezpośrednich są bardzo wyraźne. Dotyczące ich regulacje prawne zostały zawarte w odrębnych ustawach. Istota tych obciążeń fiskalnych jest z zasady odmienna. Jednakże ważnym aspektem może być wzajemna relacja strategii podatkowych. Należy zastanowić się nad kompatybilnością pojedynczych rozwiązań w tworzeniu struktury działań w omawianym obszarze. Poszczególne decyzje nie powinny się wzajemnie wykluczać, lecz winny tworzyć jednolitą całość. Tabela 1 przedstawia porównanie strategii optymalizacji fiskalnych w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych oraz podatku od towarów i usług.

Analizując przedstawione informacje, można zauważyć pewne możliwości dla podmiotów o różnej skali działalności. Małe przedsiębiorstwa mają większy wybór w zakresie podatku VAT – niejednokrotnie mogą zdecydować o sposobie rozliczania lub zastosowaniu zwolnienia. Średniej wielkości firmy powinny poszukiwać rozwiązań w takich obszarach podatków bezpośrednich, jak: wybór formy prawnej, sterowanie kosztami czy stosowanie ulg podatkowych. Jednakże mogą również koncentrować się na zarządzaniu nadwyżką podatku naliczonego VAT. Duże podmioty gospodarcze, często działające na międzynarodową skalę, posiadają pewne możli-

Tabela 1. Porównanie strategii podatkowych

Obszary porównań	Strategie w podatkach bezpośrednich (CIT)	Strategie w podatkach pośrednich (VAT)
Istota optymalizacji	minimalizacja ciężaru fiskalnego, korzyści podatkowe z tytułu straty z lat ubiegłych	zachowanie płynności finansowej, korzyści podatkowe z tytułu nadwyżki podatku naliczonego nad należnym
Ryzyko podatkowe	związane ze złą interpretacją przepisów, ryzyko sankcji, utraty reputacji itp.	związane ze złą interpretacją przepisów, ryzyko sankcji, utraty reputacji itp.
Prawo wyboru	dostępne (np. wybór formy prawnej)	dostępne (np. zarządzanie nadwyżką podatku naliczonego)
Strategie dotyczące przedmiotu działalności	występują (np. ulgi podatkowe)	występują (np. stawka opodatkowania)
Terminowość strategii	przewaga strategii o horyzoncie długoterminowym	strategie o horyzoncie długoterminowym i krótkoterminowym
Stopień harmonizacji podatków w Unii Europejskiej	występujące istotne różnice w poszczególnych państwach członkowskich dotyczące szczególnie stawki podatku	znaczący stopień ujednolicenia
Rozwiązania skierowane głównie do tzw. małych podatników	występują (mniejsza stawka podatkowa)	występują (wybór metody rozliczenia)
Podatkowa grupa kapitałowa	występuje	nie występuje

Źródło: opracowanie własne.

wości w zakresie podatków bezpośrednich. Mogą funkcjonować w formie podatkowej grupy kapitałowej lub wykorzystywać jednostki zagraniczne. Ich działalność charakteryzuje się długoterminowością i przede wszystkim takich strategii podatkowych wymaga.

5. Podsumowanie

Wymienione w niniejszym artykule strategie przedstawiają jedynie przykładowe sfery, w których przedsiębiorstwo ma możliwość zastosowania optymalizacji. Ze względu na istotne różnice między podmiotami gospodarczymi nie można podać ogólnej, zawsze działającej metody. Ważne jest uwzględnienie w procesie decyzyjnym wszystkich znaczących aspektów zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych oddziaływań na przedsiębiorstwo. W konstrukcji strategii podatkowych nie należy rozpatrywać wyłącznie wielkości obciążenia fiskalnego. Istotnym kryterium wyboru jest również ryzyko podatkowe wiążące się z danym instrumentem optymalizacyjnym.

Przedsiębiorstwo ma wiele możliwości w tworzeniu odpowiadającej mu strategii w zakresie podatków bezpośrednich i pośrednich. Mimo różnic w istocie tych obciążeń fiskalnych, omawiane metody mają podobieństwa. Proces decyzyjny w obu przypadkach opiera się na wykorzystaniu dostępnego prawa wyboru, analizie przepisów prawnych, uwzględnieniu ryzyka podatkowego oraz dążeniu do uzyskania korzyści fiskalnych. Różnice pojawiają się w szczegółach rozpatrywanych strategii. Wynika to przede wszystkim z odmienności założeń omawianych podatków. Ustawodawca w ramach pomocy *de minimis* udostępnił pewne możliwości dla niektórych podmiotów w obszarze podatków zarówno pośrednich, jak i bezpośrednich. Wykorzystywanie odpowiednich instrumentów z obu wyodrębnionych grup prowadzi do efektywnego zarządzania zobowiązaniami fiskalnymi, a tym samym może skutkować poprawą kondycji ekonomicznej przedsiębiorstwa.

Literatura

- Poszwa M., 2007, *Strategiczne zarządzanie podatkami w małej i średniej firmie, Rozwiązania na lata 2007-2009*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Strategie podatkowe przedsiębiorstw*, 2013, red. T. Famulska, B. Ciupek 2013, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Szymański W., 2012, *Strategiczne zarządzanie podatkami w małym i średnim przedsiębiorstwie w Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Wiedza i Praktyka, Warszawa.
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz. U. 1992 nr 21, poz. 86 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, Dz. U. 2004 nr 54, poz. 535 z późn. zm.

TAX BURDEN OPTIMIZATION IN DIRECT AND INDIRECT TAXES

Summary: The article presents the methods of tax optimization in direct and indirect taxes. It points possibilities of using tax strategies in particular areas. In this publication, methods in a range of corporate income tax are compared with value-added tax strategies. Available options for small, medium and large companies are presented. Furthermore, attention is drawn to the issue of tax risk.

Keywords: tax optimization, indirect tax, direct tax, tax strategies.

KAROLINA WOŹNIAK

e-mail: wozniak95@onet.pl

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

OCENA ROZLICZENIA PODATKU DOCHODOWEGO NA PODSTAWIE PODATKOWEJ KSIĘGI PRZYCHODÓW I ROZCHODÓW ORAZ KSIĄG RACHUNKOWYCH

JEL Classification: M41, H21

Streszczenie: Celem artykułu jest ocena rozliczenia podatku dochodowego od osób fizycznych na podstawie podatkowej księgi przychodów i rozchodów oraz ksiąg rachunkowych. Przedmiotem badań jest Ustawa z dnia 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych. Formy ewidencji księgowo-podatkowej odgrywają decydującą rolę w ustaleniu dochodu do opodatkowania. Dlatego prowadzenie ich we właściwy i rzetelny sposób pozwala na bieżąco kontrolować sytuację finansową jednostki. Każda z form ma swoje wady i zalety, jednak sposób obliczania podatku jest inny i każdy przedsiębiorca, biorąc pod uwagę finanse spółki, musi wybrać lepszy.

Słowa kluczowe: podatkowa księga przychodów i rozchodów, księgi rachunkowe, podatek dochodowy, prawo podatkowe.

1. Wstęp

Każde przedsiębiorstwo jest zobligowane do prowadzenia ewidencji księgowo-podatkowej. Tak nakazują przepisy prawa. Przy wyborze zasadnicze znaczenie mają rodzaj prowadzonej działalności gospodarczej, wielkość przedsiębiorstwa, a także rezultaty finansowe. Podatnik ma do wyboru dwa rodzaje prowadzenia ksiąg: pełną i uproszczoną. Jego decyzja ma wpływ na wielkość dochodu do opodatkowania.

2. Zróżnicowane formy ewidencji

Przedsiębiorca jeszcze przed rozpoczęciem działalności powinien zdecydować o sposobie ewidencji. Nie jest to łatwa decyzja, ponieważ wpływa na wysokość podatku. Wybór musi być świadomy i dokładnie przeanalizowany. Podmiot ma jednak prawo do zmiany w trakcie prowadzenia działalności – od następnego roku podatkowego.

Pełne księgi rachunkowe są obowiązkowe dla spółek kapitałowych. Inne podmioty muszą prowadzić pełne księgi tylko wtedy, kiedy ich roczne dochody są wyższe niż równowartość w złotych 2 000 000 euro. Zgodnie z ustawą o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. suma jest przeliczana „(...) na dzień 30 września roku poprzedzającego rok podatkowy” według średniego kursu NBP.

Wyróżnia się następujące formy ewidencji:

- księgi rachunkowe prowadzone zgodnie z ustawą o rachunkowości,
- formy uproszczone:
 - a) przedsiębiorca prowadzi podatkową księgę przychodów i rozchodów na potrzeby rozliczenia podatku dochodowego od osób fizycznych,
 - b) ewidencje na potrzeby rozliczenia podatków ryczałtowych.

Podmiot, którego roczny obrót jest mniejszy niż 2 000 000 euro, może wybrać którąś z uproszczonych form ewidencji. Kluczową kwestią wyboru sposobu ewidencji jest przeanalizowanie planowanych przychodów i kosztów. Korzystna forma opodatkowania pozwala zminimalizować obciążenia podatkowe [Wszelaki 2016, s. 201-212].

Każda z form ma swoje zalety i wady. Jeśli chodzi o podatkową księgę przychodów i rozchodów, przedsiębiorca może zaliczać do kosztów różne wydatki, które mają związek z osiągniętymi przychodami i związek ten jest uzasadniony poza kosztem nabycia czy kosztem wytworzenia środków trwałych. Co więcej, podmiot jest zobligowany do płacenia podatku od osób fizycznych, jedynie w sytuacji, kiedy osiąga zyski. Podatnik jednak na bieżąco musi sprawdzać zmiany zachodzące w przepisach podatkowych. Jest on zobligowany także gromadzić dokumenty księgowe, weryfikować ich poprawność formalną oraz je opisywać. Konieczne jest, by na bieżąco sprawdzać poprawność zapisów w księdze. Na szczególną uwagę zasługują wydatki, które muszą być potwierdzone rachunkami, dzięki temu można zaliczyć je do kosztów uzyskania przychodów [Kowalska 2015, s. 165].

Księgi rachunkowe dają możliwość przeprowadzania analizy finansowej, dzięki zapisom na kontach księgowych, co jest ważne dla zarządu firmy. Podatnicy mogą także sami ustanawiać politykę rachunkowości i na bieżąco kontrolować stan finansowy. Na uwagę zasługują wyższe koszty prowadzenia tej ewidencji. Ponadto przedsiębiorstwo zobligowane jest do stosowania wielu wymogów ustawy o rachunkowości.

Przedsiębiorcy, których firmy dobrze prosperują, decydują się na samodzielne prowadzenie ksiąg rachunkowych. Takie rozwiązanie wiąże się z wyższymi kosztami, ponieważ zobowiązują się do zakupu właściwego oprogramowania, jego serwisowania, zatrudnienia dodatkowych osób. Często koszty utrzymania są o wiele wyższe niż osiągnięte rezultaty. Dlatego mikroprzedsiębiorstwa prowadzące działalność na niewielkim obszarze zazwyczaj stosują obligatoryjną ewidencję księgową.

3. Rozliczenie na podstawie podatkowej księgi przychodów i rozchodów

Podatkowa księga przychodów i rozchodów (PKPiR) to uproszczona forma ewidencji księgowo-podatkowej. Jej idea jest ewidencjonowanie wszystkich zachodzących w przedsiębiorstwie zdarzeń gospodarczych. Dzięki temu wyliczony zostanie poda-

tek dochodowy. Jest to jedna z najczęściej wybieranych przez podatników form opodatkowania.

Podatnicy, którzy korzystają z opodatkowania na zasadach ogólnych lub są opodatkowani podatkiem liniowym, prowadzą podatkową księgę przychodów i rozchodów. Gdy przedsiębiorca przekroczy limit 2 000 000 euro zobowiązany jest do prowadzenia pełnej księgowości, czyli ksiąg rachunkowych. Także osoby fizyczne, spółki cywilne osób fizycznych, spółki jawne osób fizycznych i spółki partnerskie, które prowadzą działalność gospodarczą i które równocześnie nie spełniają wymogów ustanowionych w przepisach prawa nakazujących prowadzić księgi rachunkowe bądź nie narzuciły sobie takiego obowiązku, prowadzą uproszczoną ewidencję [Rokita 2014, s. 164, 221, 223-224].

Obowiązkiem podatnika jest założenie księgi podatkowej „(...) na dzień 1 stycznia roku podatkowego lub na dzień rozpoczęcia działalności w ciągu roku podatkowego”. Przedsiębiorcy, którzy dopiero rozpoczynają działalność gospodarczą, ale w poprzednim roku podatkowym prowadzili księgi rachunkowe lub używali zryczałtowanego opodatkowania podatkiem dochodowym, mają obowiązek poinformowania naczelnika urzędu skarbowego w formie pisemnej o tym, że będą prowadzić księgi.

Ordynacja podatkowa narzuca dwie ogólne zasady dotyczące prowadzenia ksiąg podatkowych. Jest to rzetelność i niewadliwość. Rzetelność oznacza, że dokonywanie zapisów w księdze odzwierciedla stan rzeczywisty, a w związku z tym umożliwia ustalenie właściwej wysokości podstawy opodatkowania. Tak więc, księgi powinny obejmować zapisy wszystkich zdarzeń gospodarczych, które mają wpływ na rozliczenie podatkowe jednostki [Styczyński 2017, s. 37-41].

Podatkowa księga przychodów i rozchodów powinna być prowadzona w zbroszurowanej formie z ponumerowanymi stronami. Strona tytułowa ma zawierać imię i nazwisko przedsiębiorcy. Księga składa się z 16 kolumn. Pierwsze sześć zawiera niezbędne dane dotyczące operacji gospodarczej, tj. numer zapisu, data, numer dokumentu księgowego, dane związane z kontrahentem, opis operacji. Kolumny 7-9 mają za zadanie ewidencjonować przychody z uwzględnieniem przychodów ze sprzedaży, pozostałych przychodów oraz przychodów razem. Kolumny 10-11 służą ewidencji zakupu materiałów i towarów handlowych oraz kosztów z tym związanych. Kolumny 12-14 są przeznaczone do ukazania poniesionych kosztów i wydatków, uwzględniając podział na wynagrodzenia w naturze i gotówce, pozostałe wydatki i wydatki łącznie. Ostatnie kolumny, czyli 15 i 16, stanowią część pomocniczą, służą do dokonywania zapisów zaszłości, ale innych niż te wpisane w kolumnie 1-14, a także do uwag związanych z treścią zapisów w kolumnach 1-15 lub dodatkowych adnotacji [Kiziukiewicz, Sawicki 2012, s. 67-70].

Rozporządzenie Ministra Finansów reguluje prowadzenie podatkowej księgi przychodów i rozchodów. Przedsiębiorstwo, oprócz zapisów w PKPiR, musi prowadzić uzupełniające, dodatkowe ewidencje i rejestry. Ich charakter zależy od wielu czynników, np. bycia podatnikiem VAT czy posiadania środków trwałych. Podsta-

wowymi ewidencjami są: ewidencja wartości niematerialnych i prawnych oraz środków trwałych, ewidencja sprzedaży, ewidencja wyposażenia, ewidencja przebiegu pojazdu, rejestr zakupu/sprzedaży VAT lub karta przychodów pracowników.

W związku z końcem roku podatkowego zapisy w księdze są podsumowywane i przeprowadzany jest spis z natury. Spis obejmuje materiały podstawowe oraz pomocnicze, a także towary handlowe. Po sporządzeniu takiego spisu jest on wprowadzany do księgi z należytą datą. Po zamknięciu ksiąg ustalany jest dochód przedsiębiorstwa uzyskany w danym roku.

Dochód stanowi podstawę obliczenia wysokości podatku dochodowego. Podatnik ma możliwość wyboru stawki podatkowej: opodatkowanie podatkiem liniowym (19%) lub opodatkowanie według skali podatkowej 18% i 32%. W sytuacji wyboru skali podatkowej 18% i 32% podatnik może rozliczać się razem z małżonkiem oraz korzystać z ulg i zwolnień podatkowych. Jest to sytuacja bardzo korzystna, kiedy małżonek osiąga relatywnie niskie przychody. Drugą opcją jest opodatkowanie podatkiem liniowym 19%. Bez względu na kwotę dochodu stawka 19% jest niezmienna [Wszelaki 2016, s. 207-208].

4. Księgi rachunkowe jako podstawa rozliczenia

Zobligowani do prowadzenia ksiąg rachunkowych są podmioty wymienione w art. 2 ust. 1 ustawy o rachunkowości. Przedsiębiorcy, których dochody nie przekraczają kwoty 2 000 000 euro, a także spółki osobowe nie mają obowiązku korzystać z tej formy ewidencji [Kluzek 2014, s. 21-22].

Przedsiębiorstwa, które decydują się na prowadzenie ksiąg rachunkowych muszą liczyć się z wieloma obowiązkami oraz ograniczeniami. Wszystkie operacje gospodarcze muszą być dokładnie ewidencjonowane. Konieczne jest również sporządzanie sprawozdania finansowego. Jednostka gospodarcza wybierająca pełną rachunkowość zobowiązuje się do określenia polityki rachunkowości zawierającej założowy plan kont. Dzięki temu możliwa jest odpowiednia organizacja rachunkowości przy połączeniu właściwych urządzeń i czynności.

Księgi rachunkowe zawierają zapisy księgowo, zestawienia obrotów i sald. Obejmują one:

- dziennik,
- księgę główną,
- księgi pomocnicze,
- wykaz obrotów i sald kont księgi głównej i sald ksiąg pomocniczych,
- spis składników aktywów i pasywów, czyli inwentarz.

Dziennik obejmuje uporządkowane chronologicznie ujęcia zdarzeń, które wystąpiły w danym okresie sprawozdawczym. Ustawa o rachunkowości nakazuje zachowanie chronologii miesięcznej. W ramach jednego miesiąca zapisy mają być klasyfikowane dzień po dniu. Dziennik sprawuje funkcję kontrolną. Dzięki niemu możliwa jest spójność całego systemu ewidencyjnego rachunkowości.

Kolejny element ksiąg rachunkowych, czyli księga główna, odgrywa istotną rolę. Tworzą ją konta syntetyczne obejmujące zapisy zdarzeń w ujęciu systematycznym. Zapisy dokonywane są w kolejności chronologicznej. Funkcjonowanie księgi głównej opiera się na dwóch podstawowych instrumentach rachunkowości, czyli konta księgowego i reguły podwójnego zapisu. Konto księgi głównej zamyka się na dzień zamknięcia ksiąg rachunkowych, po wcześniejszym dokonaniu uzgodnień z właściwymi kontami ksiąg pomocniczych.

Zadaniem ksiąg pomocniczych jest uzupełnienie i uszczegółowienie ewidencji.

Zestawienie obrotów i sald pozwala okresowo sprawdzać poprawność wykonanych na kontach księgi głównej zapisów księgowych oraz dostarcza informacji o stanach i zmianach zasobów przedsiębiorstwa.

Inwentarz, inaczej nazywany wykazem składników aktywów i pasywów, sporządza się, kiedy jednostka rozpoczyna działalność lub gdy zmienia formę ewidencji księgowo-podatkowej na księgi rachunkowe. Spółki kapitałowe, spółki osobowe prawa handlowego, spółki cywilne osób fizycznych i przedsiębiorcy osób fizycznych w chwili rozpoczęcia działalności są zobligowani do sporządzenia inwentarza [Szydełko 2016, s. 63-81].

Prowadzenie pełnej księgowości wiąże się z dylematem ustalania dochodu do opodatkowania. Problem polega na tym, że nie wiadomo, czy dochód ustalać na podstawie wyniku finansowego, czy w ramach wyodrębnionego rachunku dochodu. Istotne jest, by w każdym przypadku tak zorganizować ewidencję, aby można było uwzględnić wszystkie różnice między przychodami i kosztami podatkowymi i księgowymi. Ewidencja analityczna lub pozabilansowa służy do ujęcia tych różnic.

W ramach bieżącego roku bądź w różnych latach podatkowych różnice przejściowe mogą być regulowane. Różnice przejściowe, rozliczane w kilku okresach, powodują problemy z ustaleniem wyniku podatkowego przez poprawę wyniku finansowego. Wiele korekt może spowodować, że rachunek dochodu będzie nieczytelny i bardzo pracochłonny. Dlatego lepszym sposobem jest ustalenie dochodu, pomijając rachunek zysków i strat.

Określanie wyniku podatkowego w wyniku korekty wyniku finansowego bazuje na szczegółowym korygowaniu przychodów i kosztów [Poszwa 2011, s. 270-271].

5. PKPIR a księgi rachunkowe

Przedsiębiorcy prowadzą PKPiR w celu dokonania rozliczeń podatkowych, określając wynik podatkowy. Odmienne jest z księgami rachunkowymi, które prowadzić należy według ustawy o rachunkowości, często nakazującej inaczej ewidencjonować przychody i koszty. Przedsiębiorstwa prowadzące pełną księgowość muszą dodatkowo ustalić wynik finansowy.

Za pomocą uproszczonej ewidencji łatwo obliczyć dochód (przychody pomniejszone o koszty uzyskania przychodów) w celu obliczania zaliczki na podatek dochodowy.

Prowadzenie pełnej księgowości nierzadko wymaga dokonywania właściwych korekt na cele podatkowe. W tym celu należy zdefiniować możliwe różnice w przychodach i kosztach między aspektem podatkowym a księgowym. Wymagane jest uwzględnienie zarówno różnic trwałych, jak i przejściowych.

Często interpretacja różnic między ujęciem księgowym a podatkowym zdarzeń gospodarczych jest dyskusyjna. Przedsiębiorstwa, które prowadzą działalność na mniejszą skalę, powinny w księgach rachunkowych stosować przepisy podatkowe. Dzięki temu ograniczą zakres badanych różnic, ich wpływ na ryzyko podatkowe i pracochłonność rachunku [Poszwa 2015, s. 231-238].

6. Zakończenie

Kluczową decyzją dla nowego przedsiębiorcy jest obowiązkowy wybór formy ewidencji podatkowo-księgowej. Uzależnione jest to od rodzaju prowadzonej działalności, wielkości przedsiębiorstwa czy osiąganych wyników. Przedsiębiorca dokonujący wyboru musi przede wszystkim wziąć pod uwagę, że dany sposób wpływa przede wszystkim na wysokość podatku. Niektórzy mogą korzystać z uproszczeń, zamiast pełnej rachunkowości mogą stosować zryczałtowane formy ewidencji lub podatkową księgę przychodów i rozchodów [Wszelaki 2016, s. 211-212].

PKPiR jest najpowszechniejszą formą ewidencji podatkowo-księgowej. Informacje w niej zawarte pozwalają podatnikom sprawnie zarządzać swoimi przedsiębiorstwami. Analiza przychodów, kosztów i rozchodów odgrywa znaczącą rolę, gdyż dostarcza istotnych informacji, które powodują, że firma lepiej funkcjonuje.

Prowadzenie pełnej ewidencji wymaga systematyczności i orientacji w regulacjach podatkowych. Konieczne jest udokumentowanie każdego wydatku rachunkiem, by można go było zaliczyć do kosztu uzyskania przychodu [Kowalska 2015, s. 163, 174].

Literatura

- Kiziukiewicz T., Sawicki K., 2012, *Rachunkowość małych przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Kluzek M., 2014, *Księgi rachunkowe w służbie sprawozdawczości finansowej i podatkowej w świetle zachodzących przemian na przełomie XX i XXI wieku*, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Wydział Zarządzania, Katedra Finansów Przedsiębiorstw, Poznań.
- Kowalska S., 2015, *Informacyjne aspekty podatkowej księgi przychodów i rozchodów na przykładzie zakładu piekarniczo-cukierniczego X*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas, Zarządzanie, Częstochowa.
- Poszwa M., 2011, *Dylematy ustalania kosztów w rachunku dochodu podatkowego*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 668, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, nr 41.
- Poszwa M., 2015, *Wynik podatkowy a wynik finansowy – analiza różnic i konsekwencji*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 854 Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, nr 73.

- Rokita S., 2014, *Wykorzystanie elementów analizy finansowej do oceny kondycji mikroprzedsiębiorstwa na podstawie podatkowej księgi przychodów i rozchodów oraz obligatoryjnych ewidencji pomocniczych*, Humanities and Social Sciences HSS, vol. XIX, nr 21 (2/2014).
- Styczyński R., 2017, *Podatkowa księga przychodów i rozchodów 2017: praktyczne problemy prowadzenia*, Oficyna Wydawnicza Unimex, Wrocław.
- Szydełko A., 2016, *Rachunkowość, zasady i metody*, [w:] *Zarządzanie dokonaniaми w organizacjach*, E. Nowak (red.), Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz. U. 1991 nr 80, poz. 350.
- Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r., Dz. U. 1994 nr 121, poz. 591.
- Wszelaki A., 2016, *Wybór formy ewidencji podatkowo-księgowej małych i średnich przedsiębiorstw jako element zarządzania finansami przedsiębiorstwa – aspekt teoretyczny*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, nr 267/2016.

EVALUATION OF INCOME TAX SETTLEMENT IN TAX REVENUE AND EXPENSE LEDGER AND ACCOUNT BOOKS

Summary: The aim of the article is to evaluate the settlement of income tax from natural persons on the basis of tax revenue and expense ledger and accounts. The subject of research is the Act of 26 July 1991 on income tax from natural persons. Forms of records-tax accounting play a decisive role in determining taxable income. Therefore, keeping them in an appropriate and fair manner allows keeping control of the financial situation of the entity. Each form has its advantages and disadvantages, but the method of calculating the tax is different and every entrepreneur based on the finance company has to choose better one in their opinion.

Keywords: tax book of revenues and expenses, accounting books, income tax, tax law.

ADAM ZABOR

e-mail: adam.amadeusz.zabor@gmail.com

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

OCENA OBECNEGO STANU MIĘDZYNARODOWEJ HARMONIZACJI RACHUNKOWOŚCI

JEL Classification: M41

Streszczenie: Celem artykułu jest ocena aktualnego stanu międzynarodowej harmonizacji rachunkowości. Harmonizacja rachunkowości jest procesem zachodzącym od początków XX wieku i prawdopodobnie będzie trwać jeszcze przez wiele lat. W artykule omówiono różnice w systemach rachunkowości na świecie wraz ze źródłami ich pochodzenia. Następnie opisano ważniejsze fakty dotyczące harmonizacji w ujęciu historycznym, organy uczestniczące w tym procesie oraz rozwiązania prawne. Opisano działalność Unii Europejskiej, amerykańskich instytucji oraz wzrost zakresu stosowania Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej. W zakończeniu wskazano na wady i zalety aktualnego stanu oraz ewentualne perspektywy na przyszłość. Posłużono się metodami studiów literaturowych oraz analizy aktów prawnych, a przy formułowaniu wniosków metodami dedukcji i syntezy.

Słowa kluczowe: rachunkowość, harmonizacja, Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF), Ogólnie Akceptowane Zasady Rachunkowości (US GAAP).

1. Wstęp

Aktualnie działalność wielu przedsiębiorstw przyjmuje międzynarodowy lub globalny charakter, a swoboda działalności oraz możliwości przepływu kapitału w znaczącej części świata stają się coraz łatwiejsze. W związku z tym istnieje potrzeba, aby rachunkowość, nazywana często „międzynarodowym językiem biznesu”, mogła nieść taką samą wartość informacyjną o stanie danej jednostki gospodarczej bez względu na kraj, z którego pochodzą odbiorca informacji i ona sama. Do zapewnienia porównywalności danych płynących z systemów rachunkowości konieczna jest harmonizacja jej zasad w skali świata. Takie procesy są obecne już od dawna, jednak można przewidzieć, że w celu uzyskania pełnej harmonizacji (jeśli w ogóle zostanie to kiedykolwiek osiągnięte) będą musiały trwać jeszcze wiele lat.

W dalszej części artykułu zostaną przedstawione różnice w poszczególnych systemach rachunkowości oraz proces dążenia od ich zniwelowania przez działające w różnych krajach lub regionach instytucje, które współpracują ze sobą. Na tej podstawie można ocenić, jak prezentuje się aktualny stan harmonizacji rachunkowości, a także, jakie są perspektywy zmian.

2. Modele rachunkowości na świecie

2.1. Przyczyny występowania różnych systemów rachunkowości

W poszczególnych krajach świata systemy rachunkowości różnią się od siebie. Upatrując przyczyn tych różnic, podaje się wiele czynników mogących mieć na to wpływ. Warto tutaj wyróżnić te najczęściej wskazywane [Bednarski, Gierusz 2001]:

- kulturowe,
- historyczne,
- prawne,
- ekonomiczne.

Kultura danego społeczeństwa może zostać zdefiniowana poprzez zróżnicowany poziom przeciwstawnych wartości, takich jak na przykład indywidualizm lub kolektywizm, duży albo mały dystans władzy, duża lub mała awersja do ryzyka, dominująca męskość bądź kobiecość [Winiarska (red.) 2009]. Te wartości pośrednio przekładają się na kształt systemów rachunkowości, różnicując je pod względem stopnia profesjonalizacji, elastyczności stosowania występujących regulacji lub przejrzystości, rozumianej jako stopień ujawniania informacji w sprawozdaniach.

Do czynników historycznych należą zdarzenia z przeszłości, które wpływały na relacje pomiędzy poszczególnymi państwami, a tym samym na podobieństwa lub różnice widoczne także w rachunkowości. Czynniki historyczne miały znaczący wpływ na występujący obecnie główny podział światowej rachunkowości, tj. na rachunkowość kontynentalną i anglosaską.

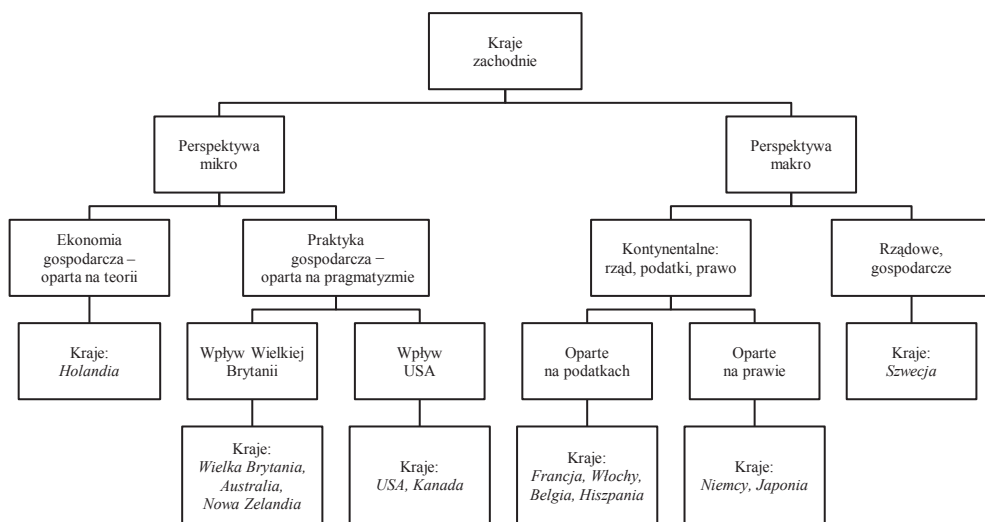
Na kształt rachunkowości wywiera także istotny wpływ system prawny danego kraju, ponieważ to przepisy prawne określają w znacznym stopniu zasady prowadzenia rachunkowości przez jednostki gospodarcze. Podział krajów na opierające się na systemie prawa stanowionego i o systemie prawa precedensowego odzwierciedla wspomniany już podział rachunkowości na kontynentalną i anglosaską.

Zróżnicowanie gospodarek państw również powoduje różnice występujące w rachunkowości, na przykład w zależności od dominującego źródła finansowania działalności przedsiębiorstw – finansowanie rynkowe lub kapitałem pożyczkowym – inne są wymogi informacyjne generowanych przez system rachunkowości sprawozdań, m.in. w zakresie ujawnianych informacji lub w sposobach wyceny.

2.2. Klasyfikacja systemów rachunkowości

Na świecie występuje bardzo wiele systemów rachunkowości, które różnią się od siebie w różnym stopniu. Dość szeroki i często przywoływany ich podział przedstawia rys. 1.

Ponieważ istnieją regiony, w których krajowe systemy rachunkowości wykazują duże podobieństwa, za najbardziej znaczący w skali świata przyjmuje się podział na rachunkowość kontynentalną i anglosaską. Główne cechy tak wyróżnionych systemów zostały zaprezentowane w tab. 1.



Rys. 1. Klasyfikacja systemów rachunkowości państw Zachodu

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Nobes 1983].

Tabela 1. Różnice między systemem kontynentalnym a anglosaskim rachunkowości

Cecha	Model kontynentalny	Model anglosaski
System prawny	Prawo stanowione	Prawo precedensowe
System podatkowy	Prawo bilansowe zależne od podatkowego	Prawo bilansowe niezależne od podatkowego
Dominująca forma finansowania przedsiębiorstw	Bankowy kapitał pożyczkowy	Emisja papierów wartościowych

Źródło: [Winiarska (red.) 2009].

3. Proces międzynarodowej harmonizacji rachunkowości

Można przyjąć, że pomysł harmonizacji rachunkowości w skali światowej narodził się na początku XX wieku, kiedy odbył się I Światowy Kongres Księgowych w Saint Louis w Stanach Zjednoczonych (rok 1904). W ciągu kolejnych kilkunastu lat kontynuowano tę formę zgromadzeń. W 1973 r. powstał Komitet Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (IASC – International Accounting Standards Committee). Został powołany przez krajowe organizacje biegłych księgowych z dziesięciu krajów: Australii, Kanady, Francji, Holandii, Japonii, Meksyku, Niemiec, Wielkiej Brytanii, Irlandii i USA. Wtedy też zaczęły powstawać pierwsze międzynarodowe standardy rachunkowości. W 2001 r. Komitet został zmieniony w Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (IASB – International Accounting Standards Board). Obecnie Rada zajmuje się wydawaniem Międzynarodowych Standardów Rachunkowości.

wych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) (International Financial Reporting Standards – IFRS), a celem jej działania jest ujednolicenie stosowanych na świecie zasad rachunkowości, w tym standaryzacja sporządzanych sprawozdań.

Jako aktualnie podejmowane działania mające na celu harmonizację rachunkowości wskazuje się:

- w Unii Europejskiej – wprowadzanie odpowiednich dyrektyw,
- w Stanach Zjednoczonych – rozwój US GAAP,
- w obszarze ponadregionalnym – tworzenie Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej.

Obecnie najbardziej zyskującymi na znaczeniu standardami w skali świata są Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej tworzone przez IASB, a także wcześniej (przed 1 kwietnia 2001 r.) przez IASC pod starszą nazwą – Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (MSR).

3.1. Regulacje rachunkowości w Unii Europejskiej

Kraje Unii Europejskiej, w tym Polska, są zobowiązane stosować się do dyrektyw unijnych. W zakresie ujednolicenia rachunkowości wprowadzono m.in. [Gierusz 2015]:

- IV Dyrektywę Rady z dnia 25 lipca 1978 r.,
- VII Dyrektywę Rady z dnia 13 czerwca 1983 r.,
- Rozporządzenie (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 19 lipca 2002 r.,
- Dyrektywę 2006/43/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 17 maja 2006 r.,
- Dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/34/UE z dnia 26 czerwca 2013 r.

Wymienione akty prawne definiują zakres sporządzania sprawozdań finansowych, ustalając dopuszczalne formy takich składowych, jak bilans oraz rachunek zysków i strat, a także ogólne wymogi treści sprawozdania z działalności. Opisują też dokładniej wybrane pozycje w sprawozdaniach.

Metodzie regulacji rachunkowości poprzez uchwalanie stosownych aktów prawnych można zarzucić, że proces ten trwa stosunkowo długo. Czas mijający od sformułowania i uchwalenia odpowiednich przepisów do wprowadzenia ich w życie, co musi być jeszcze poprzedzone przyjęciem ich przez dane państwa, powoduje, że nie jest to efektywny sposób w dość burzliwie zmieniającym się środowisku biznesowym. Z czasem w Europie zaczęto przyjmować rozwiązania pochodzące bezpośrednio z MSSF. Określone podmioty, jak spółki giełdowe, sporządzające sprawozdania skonsolidowane oraz banki, tworzą sprawozdania finansowe zgodne bezpośrednio z zasadami MSSF. Umożliwia to porównywalność informacji na ich temat ze spółkami z innych krajów. Jednocześnie powoduje jednak różnice pomiędzy sprawozdaniami sporządzanymi przez różne podmioty w danym kraju – jedne stosują się do

MSSF, a inne – do krajowego ustawodawstwa. Unia Europejska różnicuje bowiem zakres sprawozdawczości w zależności od wielkości podmiotu gospodarczego, aby odciążyć mniejsze jednostki od nadmiaru obowiązków, co powoduje jednak powstawanie znaczących różnic w zakresie prezentowanych informacji, podczas gdy MSSF wymagają zasadniczo tego samego zakresu sprawozdań dla każdego podmiotu.

3.2. Rozwój US GAAP

W Stanach Zjednoczonych funkcjonują dwie główne organizacje mające wpływ na stosowanie standardów rachunkowości:

- Komisja Papierów Wartościowych i Giełdy (SEC – Security and Exchange Committee),
- Rada Standardów Rachunkowości Finansowej (FASB – Financial Accounting Standards Board).

Pierwsza z nich jest instytucją rządową odpowiadającą za egzekwowanie stosowania zasad rachunkowości przez podmioty gospodarcze. Natomiast Rada Standardów jest organizacją prywatną, której celem działania jest wprowadzanie i rozwój tych zasad w formie Ogólnie Akceptowanych Zasad Rachunkowości (US GAAP – Generally Accepted Accounting Principles). Powstała ona w 1973 r. w miejsce funkcjonującej od 1959 r. Accounting Principles Board (APB), będącej ciałem Amerykańskiego Instytutu Certyfikowanych Księgowych (American Institute of Certified Public Accountants – AICPA), a jeszcze wcześniej Committee on Accounting Procedure (CAP).

US GAAP są standardami koncentrującymi się na zobowiązaniu jednostek do przedstawienia obiektywnych informacji ukierunkowanych na inwestorów. Opierają się na zasadzie precedensów, co jest charakterystyczne dla całego amerykańskiego systemu prawnego, oraz regulują dość dokładnie wszelkie kwestie dyskusyjne i bazują na szczegółowych interpretacjach. Sprawozdania sporządzone według US GAAP charakteryzuje duża szczegółowość prezentacji.

Wcześniej wskazane cechy US GAAP świadczą o występowaniu różnic w porównaniu do MSSF. Jednak od kilkunastu lat FASB i IASB ściśle współpracują w celu eliminacji tych różnic i osiągnięcia konwergencji stosowanych standardów rachunkowości. Nawiązanie tej współpracy zostało zapoczątkowane umową z Norwalk z 2002 r. Następnie w 2005 r. SEC ogłosiła harmonogram implementacji zasad MSSF w USA pod postacią mapy drogowej konwergencji (*Road Map for Convergence*). Z kolei w 2008 r. w celu ułatwienia posługiwania się US GAAP została wydana przez FASB kodyfikacja standardów rachunkowości, klasyfikująca poszczególne standardy według obszarów, których dotyczą. Jednak niezależnie od tych działań w ostatnich kilku latach w amerykańskich środowiskach biznesowych pojawia się sceptyczne nastawienie do przyjęcia MSSF – pomimo występującej ogólnej chęci scalenia zasad rachunkowości.

4. Zakończenie

Obecnie rachunkowość na świecie pozostaje nadal zróżnicowana, jednak występujące procesy jej harmonizacji pozwalają sądzić, że różnice te będą się stale zmniejszać. Aktualnie można stwierdzić, że dominującą rolę na świecie będą odgrywać MSSF, przyjmowane już częściowo w krajach Unii Europejskiej oraz podlegające konwergencji z US GAAP. Rachunkowość będzie zatem dążyła w kierunku modelu anglosaskiego, na którym opierają się MSSF. Podlega to z jednej strony krytyce, jako fakt niwelowania dorobku rachunkowości kontynentalnej, jednak z drugiej strony wydaje się uzasadnioną tendencją, wynikającą m.in. z rozwoju rynków kapitałowych, na które zorientowany jest właśnie model anglosaski. Takie rozwiązanie niesie zalety usprawnienia funkcjonowania rynków kapitałowych i zwiększenia dostępności kapitału oraz zmniejszenia kosztów działania międzynarodowych korporacji.

Konwergencja MSSF i US GAAP zajmie z pewnością jeszcze wiele lat. Na drodze do jej pełnego osiągnięcia może stać między innymi fakt znaczącej pozycji przedsiębiorstw i grup inwestorów w Ameryce, którzy niekoniecznie muszą chcieć rezygnować z dotychczasowego modelu stosowanej rachunkowości. Obecnie spółki chcące zaistnieć na amerykańskim rynku są zobligowane do sporządzania sprawozdania zgodne z US GAAP, a duża część europejskich spółek tak właśnie postępuje.

Jeśli rozważa się możliwość osiągnięcia pełnej harmonizacji rachunkowości, zarówno w uzyskaniu porównywalności dużych spółek w skali świata, jak i porównywalności sprawozdań także małych podmiotów, to można się zastanawiać, czy taki stan rzeczy zostanie w ogóle osiągnięty. Obecny stan harmonizacji zmniejsza porównywalność sprawozdań na poziomie krajowym poprzez stosowanie standardów międzynarodowych przez duże podmioty, a przez małe na skutek odmiennych regulacji krajowych – dotyczy to krajów Unii Europejskiej. Fakt ten można uznać za wadę harmonizacji rachunkowości w tym kształcie. Rozwiązaniem mogłoby być przyjęcie w większym stopniu rozwiązań MSSF, także dla mniejszych podmiotów, zwłaszcza że treść tych standardów zaczęła takie regulacje wprowadzać. Zatem przyszłości harmonizacji rachunkowości należałoby upatrywać w rosnącym stopniu stosowania MSSF przez różnej wielkości podmioty w różnych krajach.

Literatura

- Bednarski L., Gierusz J. (red.), 2001, *Rachunkowość międzynarodowa*, PWE, Warszawa.
- Gierusz J., 2015, *Dylematy harmonizacji rachunkowości*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, tom 82 (138).
- <http://www.aicpa.org>.
- <http://www.fasab.gov>.
- <http://www.fasb.org>.
- Jaruga A. (red.), 2002, *Międzynarodowe regulacje rachunkowości. Wpływ na rozwiązania krajowe*, C.H. Beck, Warszawa.

Nobes C.W., 1983, *A judgmental international classification of financial reporting practices*, Journal of Business Finance and Accounting, vol. 10, no. 1.

Winiarska K. (red.), 2009, *Rachunkowość Międzynarodowa*, ODiDK, Gdańsk.

ASSESSMENT OF THE PRESENT SITUATION OF INTERNATIONAL ACCOUNTING HARMONIZATION

Summary: The objective of this article is to assess the present situation of international accounting harmonization. Accounting harmonization is a process that began in the early 20th century and is likely to last for many next years. The article explains the differences between accounting systems in the world and their origins. Then it describes the most important facts about harmonization in historical order, institutions involved in this process and legal regulations. It describes activities of the European Union, American institutions and growing scope of implementing International Financial Reporting Standards. In conclusion it indicates advantages and disadvantages of actual situation and possible perspectives for the future. The author used methods of literature studies, legal acts analysis, deduction and synthesis in forming conclusions.

Keywords: accounting, harmonization, International Financial Reporting Standards (IFRS), Generally Accepted Accounting Principles (US GAAP).