

RACHUNKOWOŚĆ

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

2024

RACHUNKOWOŚĆ

pod redakcją

Michała Biernackiego

i Roberta Kowalaka



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2024

Recenzja

Marta Nowak

Redakcja wydawnicza

Agata Wójcicka-Kołodziej

Korekta

Aleksandra Śliwka

Skład i łamanie

Bartosz Czupryński

Projekt okładki

Beata Dębska

Na okładce wykorzystano zdjęcia z zasobów 123rf

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>



ISBN 978-83-67899-43-7 (wersja papierowa)

ISBN 978-83-67899-44-4 (wersja elektroniczna)

DOI: 10.15611/2024.44.4

Druk i oprawa: TOTEM

Spis treści

Wstęp	7
Izabela Andrzejak: Wycena aktywów biologicznych zgodnie z polskim prawem bilansowym na przykładzie produkcji krów mlecznych	9
Alicja Bakalarczyk: Analiza wskaźnikowa jako narzędzie strategicznego controllingu finansowego.....	19
Nikola Dąbrowska: Podatek od sprzedaży okazjonalnej w 2024 roku	29
Anna Fiecek: System kaucyjny – założenia i nowelizacja ustawy o podatku od towarów i usług.....	39
Martyna Gawlas: Ryzyko podatkowe wynikające z wyceny wartości niematerialnych na potrzeby ustalenia cen transferowych	48
Oliwia Kaczmarczyk: Czynniki determinujące wybór studiów z zakresu rachunkowości przez studentów należących do pokolenia Z.....	56
Mikołaj Ksieniewicz: Specyfika ewidencji i rozliczania pomocy w ramach rządowego programu „Pomoc dla sektorów energochłonnych związana z nagłymi wzrostami cen gazu ziemnego i energii elektrycznej w 2023 r.”	64
Kacper Leśny: Rozliczenia dochodów i strat z inwestycji w fundusze kapitałowe	74
Natalia Łuzna: Zastosowanie sztucznej inteligencji w biurach rachunkowych – podejście przyszłych i obecnych księgowych.....	82
Dominik Mieszkań: VAT compliance w organizacji	97
Ewelina Morawska: Uznawalność kosztów uzyskania przychodów przez organy podatkowe – analiza wybranych interpretacji skarbowych i wyroków sądów	107
Melania Skalik: Związki sportowe i ich finansowanie	116
Wiktoria Szampera: Pojęcie niewadliowości i rzetelności ksiąg rachunkowych na podstawie orzecznictwa sądów administracyjnych	131
Patrycja Śliwka: Ocena zagrożenia upadłością Neonet SA.....	140
Natalia Wandzlewicz: Zmiany wprowadzone przez projekt aktualizacji Krajowego Standardu Rachunkowości nr 2 „Podatek dochodowy”	147

Wstęp

Przeobrażenia w rachunkowości związane ze zmianami w prawie oraz z jej informatyzacją coraz bardziej wpływają na prezentowanie informacji finansowych związanej się grupie interesariuszy. Najistotniejsze zmiany dotyczą przepisów prawa podatkowego, w szczególności podatków dochodowych oraz podatku od towarów i usług. Rok 2024 stawia przed przedsiębiorcami kolejne wyzwania. Globalizacja rynków i informatyzacja systemów wymagają od nich znajomości wciąż poszerzających się obszarów związanych z działalnością jednostek gospodarczych. Prawo bilansowe znacznie bardziej integruje się z prawem podatkowym, co wymaga od osób zajmujących się rachunkowością pogłębiania wiedzy o finansach. Liczba odbiorców informacji finansowych o jednostkach gospodarczych wzrasta, dlatego informacje te powinno się prezentować w sposób rzetelny. Wielu menedżerów dostrzega, że rachunkowość nie tylko służy prawidłowemu rozliczeniu się z różnymi instytucjami zewnętrznymi, ale również odgrywa istotną rolę zarządczą. Odbywa się to przez ustalenie wartości jednostki, obliczenie i podział wyniku finansowego oraz przepływ środków pieniężnych przedsiębiorstwa. Informacje finansowe mają także za zadanie wspomóc podejmowanie decyzji chroniących przedsiębiorstwa przed upadłością.

Obecnie w ramach rachunkowości wyróżnia się rachunkowość finansową i rachunkowość zarządczą. Z rachunkowością również związana jest tematyka podatków (stąd rachunkowość podatkowa). Biorąc to pod uwagę, rachunkowość można traktować nie tylko jako naukę kreującą wyłącznie nowe rozwiązania teoretyczne, ale również jako naukę praktyczną, bez której aktualnie nie może sprawnie funkcjonować żadna jednostka gospodarcza pragnąca być liderem na rynku. Przedstawione przesłanki przyczyniły się do powstania niniejszego opracowania, będącego zbiorem piętnastu artykułów naukowych przygotowanych przez studentów I i II stopnia studiów na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu.

Tematy zebranych tekstów dotyczą trzech zagadnień: prawa podatkowego, rachunkowości finansowej oraz analizy finansowej. Artykuły są wynikiem pogłębiania zainteresowań studentów i ich przemyśleń związanych z programem nauczania na kierunkach rachunkowość i controlling oraz rachunkowość i podatki, obejmującym spektrum zagadnień o rachunkowości. Co ważne, wśród omawianych zagadnień pojawiły się umiejętnie zaprezentowane powiązania między opisanymi w artykułach problemami badawczymi, co dowodzi, że rachunkowość jest jedna i nie ma możliwości oddzielenia od siebie prawa bilansowego i prawa podatkowego.

Najwięcej artykułów – siedem – poświęcono tematyce podatków, w tym takim zagadnieniom, jak: uznawalność kosztów uzyskania przychodów w świetle interpre-

tacji urzędów skarbowych i wyroków sądów, zmiany w ustawie o VAT dotyczące systemu kaucyjnego, podatek od sprzedaży okazjonalnej, VAT compliance, zmiany w KSR 2 „Podatek dochodowy” oraz ryzyko podatkowe.

Kolejna grupa opracowań dotyczy zagadnień rachunkowości finansowej, obejmujących takie kwestie, jak: wycena aktywów biologicznych, niewadliwość i rzetelność ksiąg rachunkowych, zastosowanie AI w biurach rachunkowych oraz specyfika ewidencji i rozliczania pomocy w ramach programów rządowych.

Obszarowi analizy finansowej poświęcono dwa artykuły dotyczące oceny zagrożenia upadłością oraz analizy wskaźnikowej jako narzędzia controllingu strategicznego.

Ostatnie teksty dotyczą związków sportowych i ich finansowania oraz czynników determinujących wybór studiów z zakresu rachunkowości.

Zaprezentowane artykuły pokazują bardzo duży potencjał naukowy studentów, którzy nie boją się zmierzyć z tematami trudnymi, ważnymi i aktualnymi dla praktyki gospodarczej. Przedstawione problemy powinny zainteresować zarówno studentów, jak i pracowników naukowych oraz praktyków gospodarczych, gdyż opracowania zebrane w niniejszym zeszycie prezentują wysoki poziom merytoryczny, a jednocześnie zawierają wiele rozwiązań mogących mieć zastosowanie w konkretnych jednostkach gospodarczych.

dr hab. Robert Kowalak, prof. UE

Izabela Andrzejak

e-mail: izabelaandrzejak01@gmail.com

ORCID: 0000-0002-8929-2331

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Wycena aktywów biologicznych zgodnie z polskim prawem bilansowym na przykładzie produkcji krów mlecznych

DOI: 10.15611/2024.44.4.01

JEL Classification: M41

Streszczenie: W dobie globalizacji rośnie liczba przedsiębiorstw, które prowadzą działalność rolniczą na większą skalę i są zobligowane do stosowania zasad określonych ustawą o rachunkowości. Ustawa ta jednak nie uwzględnia specyfiki działalności rolniczych oraz szczegółowych zasad wyceny majątku gospodarstw, w tym aktywów biologicznych. Celem artykułu jest prezentacja zasad wyceny aktywów biologicznych z podziałem na aktywa biologiczne trwałe i obrotowe na przykładzie standardu wyceny przedsiębiorstwa rolnego zajmującego się głównie produkcją krów mlecznych. W artykule zastosowano następujące metody badawcze: przegląd aktów prawnych, studia literaturowe oraz dedukcję.

Słowa kluczowe: aktywa biologiczne, inwentarz żywy, produkcja zwierzęca, wycena aktywów biologicznych

© 2024 Izabela Andrzejak

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Andrzejak, I. (2024). Wycena aktywów biologicznych zgodnie z polskim prawem bilansowym na przykładzie produkcji krów mlecznych. W: M. Biernacki, R. Kowalak (red.), *Rachunkowość* (s. 9-18). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

1. Wstęp

W ostatnich latach można zaobserwować wzrost liczby wielkoobszarowych gospodarstw rolnych. Rolnictwo stanowi obecnie jeden z najważniejszych działów gospodarki narodowej niemal w każdym państwie na świecie. Rozwój ten wpływa na rosnące zapotrzebowanie dostosowania systemu rachunkowości do specyfiki prowadzonych działalności rolniczych, aby mógł on wesprzeć procesy zarządzania w danych gospodarstwach.

W polskim prawie nie wyodrębniono kategorii prawnej przedsiębiorstwa rolnego. W porównaniu do innych form działalności gospodarczych rolnictwo charakteryzuje się dużym skomplikowaniem procesów produkcyjnych i zależnością od warunków klimatycznych. Związane jest to zarówno z biologicznym charakterem tej działalności, jak i nieproporcjonalnie wyższym ryzykiem jej prowadzenia (Obrzeżgiewicz, 2016, s. 635). Ryzyko w działalności rolniczej wynika przede

wszystkim z biologicznego charakteru procesów produkcyjnych. Procesy przemian biologicznych w produkcji zwierzęcej i roślinnej zachodzą nieustannie. Występuje również wiele innych czynników, które mogą utrudniać prowadzenia tego typu działalności, jak np. czynniki meteorologiczne lub klimatyczne. Wszystkie one oddziałują na aktywa biologiczne, które są jednym z filarów prowadzenia gospodarstwa rolnego. Specyfika produkcji rolnej i związane z nimi ciągłe procesy przemiany biologicznej powodują znaczne trudności prawidłowej wyceny jej wytworów (Obrzeżgiewicz, 2022, s. 129-130).

Celem artykułu jest przedstawienie klasyfikacji oraz zasad wyceny aktywów związanych z działalnością rolniczą, a także zwrócenie uwagi na brak jednoznacznych uregulowań w tym zakresie w polskich aktach prawnych. Realizacji tak sformułowanego celu pomogło wykorzystanie następujących metod badawczych: przeglądu aktów prawnych, studiów literaturowych oraz dedukcji.

Problem badawczy pokazano na przykładzie sposobu wyceny krów mlecznych oraz jałówek w przedsiębiorstwie Krówka sp. z o.o., zajmującym się produkcją mleka i sprzedażą jałówek.

2. Istota wyceny aktywów biologicznych

Pojęcie aktywów biologicznych nie występuje w ustawie o rachunkowości. Przepisy ustawy nie odnoszą się bezpośrednio do działalności rolniczej, zatem nie opisano w niej szczegółowych regulacji dotyczących wyceny takich aktywów. W dokumencie pojawia się jedynie określenie „inwentarz żywy” jako element środków trwałych. Taki stan rzeczy wynika z ogólnego charakteru tej ustawy w stosunku do działalności gospodarczych. Istnieje wiele aktów prawnych, które definiują pojęcie działalności rolniczej, jak np. ustawa z dnia 15 listopada 1984 r. o podatku rolnym, jednak żaden z nich nie odnosi się wprost do rachunkowości rolnej.

Pojęcie aktywów biologicznych uregulowano w Krajowym Standardzie Rachunkowości nr 12 (Komunikat Ministra Finansów z dnia 28 czerwca 2018 r. w sprawie ogłoszenia uchwały Komitetu Standardów Rachunkowości w sprawie przyjęcia Krajowego Standardu Rachunkowości Nr 12 „Działalność rolnicza” [dalej: KSR Nr 12]) dotyczącym działalności rolniczej. Według tego dokumentu aktywa biologiczne stanowią zwierzęta oraz rośliny uprawne podlegające przemianie biologicznej, np. degeneracji, produkcji lub procesowi wzrostu. Co istotne, przemiany te powodują w tych aktywach zmiany ilościowe (np. długość włókien, liczba potomstwa) bądź jakościowe (np. poziom tłuszczu, zawartość białka). Takie wynikające z przemian biologicznych zmiany mierzy się i zarządza nimi w ramach prowadzonej działalności, co pozwala odróżnić działalność rolniczą od innych typów działalności (Dyhdalewicz, 2020, s. 145-165; Gov.pl, b.d.).

Polskie prawo bilansowe nie określa również w wystarczający sposób kwestii wyceny aktywów biologicznych. Są w nim opisane jedynie zasady wyceniania inwentarza żywego oraz składników tych aktywów zaliczanych do zapasów. Założeń

nia koncepcyjne wykazują neutralny stosunek do wyboru zasad wyceny (Wszelaki, 2012, s. 327-338).

Z uwagi na czas trwania przemian biologicznych aktywa biologiczne ujmuje się w bilansie jako biologiczne aktywa trwałe, zaliczane do środków trwałych, oraz biologiczne aktywa obrotowe, zaliczane do zapasów. Ujmowane są one w bilansie jedynie wtedy, gdy spełnią definicję aktywów. Oznacza to, że dana jednostka sprawuje nad nimi kontrolę, wartość tych aktywów można w wiarygodny sposób określić oraz istnieje prawdopodobieństwo, że przyniesie jednostce korzyści ekonomiczne. Zaprzestanie ujmowania takich aktywów w bilansie następuje z chwilą, gdy przestaną one spełniać choć jeden z powyższych wymogów.

Zasadniczo aktywa biologiczne można podzielić na aktywa występujące w postaci produkcji zwierzęcej oraz produkcji roślinnej. Na produkcję zwierzęcą składa się chów zwierząt rzeźnych i hodowla zwierząt użytkowych. Z kolei produkcja roślinna obejmuje polową uprawę roślinną i uprawę plantacyjną drzew oraz krzewów (Wszelaki, 2009, s. 186-197). Przykładowe aktywa trwałe i obrotowe występujące w działalności rolniczej prezentuje tabela 1.

Tabela 1. Przykłady aktywów trwałych i obrotowych dla produkcji roślinnej i zwierzęcej

Rodzaj działalności	Aktywa trwałe	Aktywa obrotowe
Produkcja roślinna	Sady, wieloletnie plantacje	Nasiona, owoce, ziarno zbóż, sadzonki roślin, sadzeniaki
Produkcja zwierzęca	Stado podstawowe, np. krowy mleczne, maciorki, buhaje itd.	Stado obrotowe, np. buhajki, jałówki, jagnięta oraz produkty gotowe, np. mleko, wełna

Źródło: opracowanie własne.

Na gruncie przepisów podatkowych Klasyfikacja Środków Trwałych przyporządkowuje inwentarz żywy do 9. grupy (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 3 października 2016 r. w sprawie Klasyfikacji Środków Trwałych, Dz. U. z 2016 r., poz. 1864). Na tę grupę składają się m.in. zwierzęta gospodarskie, zwierzęta domowe i zwierzęta hodowlane. Jednak zarówno przepisy ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, jak i przepisy ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych nie określają inwentarza żywego jako środka trwałego. Stąd też zgodnie z przepisami podatkowymi nie podlegają one amortyzacji.

W dalszej części artykułu przedstawiono zasady wyceny biologicznych aktywów oraz pokazano przykłady ich stosowania w przedsiębiorstwie Krówka sp. z o.o. zajmującym się produkcją mleka oraz sprzedażą jałówek cielnych i niecielnych.

3. Wycena biologicznych aktywów trwałych w produkcji zwierzęcej

Zgodnie z KSR Nr 12 nie należy wyceniać produktów rolniczych podczas pozyskania bądź zbiorów, ich wartość należy określić nie później niż w momencie, w którym są sprzedawane, oraz na dzień bilansowy. Zgodnie z tym standardem biologiczne aktywa trwałe zostają zaliczane do środków trwałych, a aktywa obrotowe do zapasów.

Wycena biologicznych aktywów trwałych następuje analogicznie do zasad wyceny innych środków trwałych określonych w ustawie o rachunkowości (Ustawa z dnia 29 września 1994 r. [dalej: uor]). Zatem wyceniane zostają one na dzień bilansowy w wartości, w jakiej ujęto je w księgach rachunkowych:

- pomniejszonej o ewentualne odpisy z tytułu trwałej utraty wartości,
- pomniejszonej o odpisy amortyzacyjne (art. 31 ust. 2 uor).

Zwierzęta, które są zaliczone do stada hodowlano-użytkowego, zgodnie z przepisami uor podlegają amortyzacji. Podczas ustalania stawki amortyzacyjnej należy uwzględnić przewidywaną przy likwidacji cenę sprzedaży netto dla pozostałości zwierzęcia (art. 32 ust. 2 uor). Przy szacowaniu przewidywanej ceny sprzedaży netto trzeba wziąć pod uwagę wiek i stan danego zwierzęcia w planowanej dacie jego rozchodu. W przypadku gdy wartość końcowa zwierzęcia jest nieistotna, można ją w kalkulacji pominąć. Jeżeli zaś przewidywane koszty związane z jego rozchodem są wyższe niż przewidywane korzyści ze sprzedaży, to wartość istotnej pozostałości wynosi zero. Natomiast gdy podczas ustalania istotnej pozostałości zwierzęcia jej obliczona wartość jest wyższa niż jego wartość początkowa, wówczas nie dokonuje się odpisów amortyzacyjnych. Zasady te są analogiczne do zasad kalkulacji amortyzacji dla każdego innego składnika aktywów.

Amortyzacja zwierzęcia rozpoczyna się nie wcześniej niż po jego przyjęciu do użytkowania, co następuje:

- po wejściu zwierzęcia w okres dojrzałości – w przypadku zwierząt odchowywanych w gospodarstwie,
- po przejściu odpowiednich procedur weterynaryjnych – w przypadku zwierząt zakupionych.

Amortyzację kończy się nie później niż w momencie zrównania wartości odpisów amortyzacyjnych z wartością początkową zwierzęcia, przeznaczenia go do uboju, sprzedaży, tuczu bądź stwierdzenia jego padnięcia czy niedoboru.

Okres dokonywania odpisów amortyzacyjnych dla zwierząt musi odpowiadać okresowi, przez jaki przynoszą one korzyści ekonomiczne. Zwierzęta, które są używane w jednostce krócej niż rok, bądź zwierzęta uznane przez daną jednostkę za niskocenne są zaliczane do aktywów biologicznych obrotowych i nie są amortyzowane.

Zwierzęta o nieistotnej wartości początkowej, jak np. kury, mogą zostać zgrupowane jako zbiorczy obiekt inwentarzowy i zostać jednorazowo zamortyzowane lub inwentaryzowane. W takim przypadku zwiększenie liczebności zwierząt, które

wchodzą w skład takiego zbiorczego obiektu inwentarzowego, zwiększa jego wartość. Natomiast sprzedaż, ubój lub padnięcie zwierzęcia wchodzącego w skład takiego obiektu zmniejsza jego wartość.

Tak jak inne środki trwałe inwentarz żywy może ulegać utracie wartości. Przestankami takiego stanu mogą być np. choroba zwierzęcia lub przeznaczenie zwierzęcia, które posiada wartość rzeźną, do sprzedaży. Po stwierdzeniu utraty wartości różnicę między wartością księgową netto danego zwierzęcia a możliwą do uzyskania ceną sprzedaży netto odnosi się do pozostałych kosztów operacyjnych. Odpis ten może ulec rozwiązaniu, gdy przestanki utraty wartości ustaną.

3.1. Przykład wyceny w zakładzie Krówka sp. z o.o.

Krówka sp. z o.o., której głównym kierunkiem działalności jest sprzedaż mleka, dokonuje wyceny krów mlecznych na dzień bilansowy. Krowy mleczne są to zwierzęta stanowiące stado podstawowe, a celem ich hodowli jest produkcja mleka. Krowy w spółce są dzielone ze względu na laktację na trzy grupy: I laktacja, II laktacja, III + kolejne laktacje.

Krowy I i II laktacji są wyceniane według wartości nabycia pomniejszonej o amortyzację i utratę wartości. W przypadku krów mlecznych występuje utrata wartości związana z okresem produkcji mleka przez krowy, a za moment utraty tej wartości można uznać wycielenie. Wartością nabycia jest zaś wartość nabycia jałówki cielnej, która w tym przypadku wynosi 7350 zł.

Dla krów z grupy III + kolejne laktacje wycena jest przeprowadzana według możliwej do osiągnięcia ceny sprzedaży dla krów z tej kategorii. Bazą do ustalenia ceny są dane pochodzące z raportów przedsiębiorstwa, dotyczących sprzedaży krów III + kolejnych laktacji z poprzedniego roku. Wycenę krów poszczególnych grup prezentuje tabela 2.

Tabela 2. Wycena krów w spółce

Grupa	Wycena (w zł)
I laktacja	6000
Wycena krów I laktacji według zasad opisanych w założeniach	$7350 - (7350 - 3300) / 3 = 6000$
I laktacja	4650
Wycena krów II laktacji według zasad opisanych w założeniach	$7350 - (7350 - 3300) / 3 * 2 = 4650$
III + kolejne laktacje	3300
Średnia cena uzyskana ze sprzedaży krów III + kolejnych laktacji z poprzedniego roku	Średnia cena sprzedaży po zestawieniu przez spółkę wszystkich sprzedanych w poprzednim roku obrotowym krów III + kolejnych laktacji – 3300

Źródło: opracowanie własne.

Dla potrzeb ustalenia wysokości utraty wartości krów I laktacji należy obliczyć różnicę wartości pomiędzy ceną nabycia jałówki cielnej a krową III laktacji. Wynik ten dzieli się przez 3 (trzy okresy laktacji), a następnie odejmuje się od wartości jałówki cielnej. Podobnie postępuje się, obliczając wartość krowy II laktacji, korygując tę wartość o utratę wartości z tytułu kolejnego wycielenia.

4. Wycena biologicznych aktywów obrotowych w produkcji zwierzęcej

Zwierzęta, których nie zalicza się do środków trwałych, są wyceniane według zasad określonych dla innych rzeczowych składników obrotowych. Do aktywów obrotowych w gospodarstwach rolnych mogą zatem należeć np. zwierzęta stada obrotowego, produkcja zwierzęca w toku lub zapasy produktów własnych (Czerwińska-Kayzer i in., 2011, s. 9-24). W tym rozdziale opisano zasady wyceny dla produkcji zwierzęcej w toku, zwierząt w odchowcie, a także zwierząt w tuczu i opasie.

Na produkcję zwierzęcą w toku składają się dobra zwierzęce znajdujące się na etapie przekształcania, czyli od momentu zaistnienia do uzyskania produktu zakończonego. Produkcję tę stanowią również nakłady na nią. Ma ona zostać wytworzona w przyszłych okresach (Laskowska, 2006, s. 49-57).

Produkcja zwierzęca w toku jest wyceniana po koszcie wytworzenia przy uwzględnieniu stopnia zaawansowania przetworzenia produktów. Zgodnie z zasadami rachunkowości gospodarstwo rolne może wyceniać wyroby zwierzęce w toku produkcji w wysokości bezpośrednich kosztów wytworzenia albo jedynie materiałów bezpośrednich (art. 34 ust. 1 uor). Może także w ogóle ich nie wyceniać, tylko zaliczać poniesione w danym okresie koszty w całości do kosztów wytworzenia rolniczych produktów, pod warunkiem że stosowana metoda nie zniekształci istotnie obrazu tej jednostki.

Zwierzęta w tuczu i opasie stanowią zwierzęta nabyte albo odchowane w celu pozyskania z nich mięsa, np. bydło, drób czy trzoda chlewna. Do tej grupy zaliczane są również wybrakowane zwierzęta ze stada hodowlano-użytkowego, nieprzydatne do dalszego chowu, niewydajne lub wykluczone, np. ze względu na starość lub choroby.

Produkt rolniczy dla zwierząt w tuczu i opasie obejmuje przyrost masy ciała, np. mierzony w kilogramach. Koszty produkcji takich zwierząt stanowią koszty ich utrzymania, aby osiągnęły odpowiednią masę ciała, od momentu nabycia lub przeklasyfikowania do chwili zakończenia tuczu albo opasu. Wartość zwierząt jest zależna zatem od ich masy, wieku, jak i ogólnej kondycji. Obliczana jest jako różnica między wartością określoną podczas kontrolnego ważenia a wartością ustaloną przy nabyciu lub podczas poprzedniego kontrolnego ważenia. Różnica ta stanowi przyrost i zwiększa wartość danego zwierzęcia. Wartość rzeźną zwierząt ustala się wobec tego przez pomnożenie masy wszystkich zwierząt określonej grupy przez cenę przeciętną, którą można uzyskać za 1 kg żywca o średniej klasie jakości. Od przedstawionego iloczynu niekiedy odejmuje się tzw. koszty handlowe, czyli związane z przygotowaniem

tych zwierząt do sprzedaży, transportem do skupu itd. W niektórych jednostkach koszty te mogą w ogóle nie występować bądź mieć wartość 0 zł (TaxFin.pl, b.d.).

Wartość zwierząt rzeźnych może być zatem obliczana według wzoru:

$$W_z = M * C_s - K_h,$$

gdzie: W_z – wartość zwierząt w tuczu lub opasie, M – masa wszystkich zwierząt w określonej grupie, C_s – cena 1 kg żywca średniej klasy jakościowej, K_h – koszty handlowe.

Zwierzęta w odchowcie stanowią młode sztuki od momentu ich urodzenia do momentu osiągnięcia przez nie dojrzałości (w przypadku zwierząt chowanych w celu uzupełnienia stad użytkowo-hodowlanych bądź rozszerzenia stad), przeznaczenia ich na tusz czy opas lub do sprzedaży. Nowo narodzone zwierzęta można ujmować w księgach na dwa sposoby:

- w momencie gdy urodziły się żywe,
- gdy nie padły w okresie wyznaczonym przez związki hodowców i osiągnęły wiek, w którym można je oddzielić od matki.

Jednostkę miary przychówka stanowi jedna sztuka żywa urodzona, zaś miarę przyrostu stanowią dla zwierząt dni odchowu.

Koszty produkcji dla zwierząt w odchowcie stanowią koszty utrzymania tych zwierząt w określonym czasie. Jednostkowy koszt utrzymania jednej sztuki zwierzęcia otrzymuje się przez podzielenie kosztów utrzymania dla całej grupy w danym czasie przez przeciętny stan sztuk zwierząt w tymże okresie.

4.1. Koszty produkcji na przykładzie zakładu Krówka sp. z o.o.

W przedsiębiorstwie Krówka sp. z o.o. zwierzęta w odchowcie stanowią jałówki. Hodowane są one głównie ze względu na uzupełnianie stada krów. Część jałówek zostaje sprzedana – jest to jednak niewielki odsetek. Sprzedawane są również byczki w wieku do dwóch tygodni – około 50% chowu. Jałówki w spółce dzielą się na jałówki cielne i niecielne.

Jałówki niecielne to sztuki klasyfikowane od urodzenia do pierwszego zacielenia. Ze względu na brak rynku dla przedmiotu wyceny spółka stosuje wyliczenie według kosztów wytworzenia powiększonych o wartość nakładów związanych z kosztem zakupu cielęcia. Bazą do ustalenia cen ewidencyjnych w grupach wiekowych jest ewidencja własna ponoszonych nakładów. Spółka stosuje zasadę prowadzenia cen ewidencyjnych w grupach wiekowych 0-1/2 roku, 1/2-1 rok, powyżej 1 roku. Wycena jałówek niecielnych następuje zatem przez pomnożenie liczby jałówek, dla poszczególnych grup wiekowych, przez uśredniony miesięczny koszt produkcji. Wartość jałówek niecielnych w zakładzie Krówka prezentuje tabela 3.

Tabela 3. Wycena jałówek niecielných

Grupa wiekowa	Do 2 tygodni	Do 0,5 roku	0,5-1 roku	1-2 lat
Wycena spółki (w zł)	840	1800	3250	5100

Źródło: opracowanie własne.

Jałówki cielne stanowią jałówki od wykrycia cielności do wycielenia. Jałówki po wykryciu cielności stają się produktem gotowym, posiadającym wartość rynkową, występującym w obrocie rynkowym. Są hodowane głównie ze względu na uzupełnianie w stadzie krów. Zostają w nim te sztuki, które posiadają wartość hodowlaną. Wyceniane są przez spółkę według kosztu wytworzenia lub możliwej do uzyskania ceny sprzedaży pomniejszonej o przygotowania i wprowadzenia na rynek – zależnie od tego, co jest niższe. Podstawą określenia ceny jest koszt wytworzenia ustalony w oparciu o odpowiednio prowadzoną ewidencję stanowisk kosztowych lub średnia cena sprzedaży jałówek dla odbiorcy trzeciego według ewidencji księgowej własnej według cen stosowanych na rynku – do ewidencji jest stosowana wartość niższa zgodnie z zasadą ostrożnej wyceny. Koszty odchowu jałówek są z reguły wyższe od ceny uzyskanej z ich sprzedaży na rynku, stąd w spółce jest stosowana wycena według średniej ceny sprzedaży jałówek.

Średnia cena sprzedaży jest uzyskiwana przez zsumowanie sprzedaży jałówek za cały poprzedni rok i podzielenie sprzedaży przez liczbę sprzedanych krów – dla Krówka sp. z o.o. średnia cena sprzedaży jałówki cielnej wyniosła 7350 zł. W przypadku znacznych zmian cen w okresie obserwacji spółka zawęży ten okres do okresu bezpośrednio go poprzedzającego, np. do ostatniego miesiąca.

5. Wnioski

Specyfika działalności rolnej powoduje, że rachunkowość w przedsiębiorstwach rolniczych może różnić się od rachunkowości w przedsiębiorstwach w innych gałęziach gospodarki. Przez wiele lat obowiązywania ustawy o rachunkowości brakowało w niej szczególnych rozwiązań w zakresie wyceny i ewidencji składników działalności rolniczej. Zawarto w niej jedynie ogólne rozwiązania, natomiast w kwestiach nieregulowanych przez ustawę jednostki prowadzące działalność rolniczą powinny kierować się krajowymi standardami, a w razie ich braku Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości (art. 10, ust. 3 uor). Aktualnie przyjęte rozwiązania krajowe mają swoje źródło m.in. w opracowanym KSR nr 12, co z całą pewnością ułatwia ewidencję, jak i sporządzanie sprawozdań finansowych przez polskie gospodarstwa rolne.

Opisana odmienność działalności rolniczej stwarza trudności w pełnym odzwierciedleniu występujących zdarzeń gospodarczych, jak i właściwego określenia wartości aktywów rolniczych, w tym wycenienia aktywów biologicznych.

Złożoność działalności rolniczej i niekiedy utrudnienia w wycenie niektórych składników majątku są jednocześnie szansą na rozwój badań w tym zakresie i wskazania ogromnych perspektyw badawczych w kwestii wyceny aktywów biologicznych.

Literatura

- Czerwińska-Kayzer, D., Bieniasz, A. i Gołaś, Z. (2011). Klasyfikacja i prezentacja aktywów rolniczych w sprawozdaniu finansowym według polskich i międzynarodowych regulacji rachunkowości. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 64(120), 9-25.
- Dyhdalewicz, A. (2020). Rachunkowość rolnicza w świetle krajowych i międzynarodowych regulacji rachunkowości, 145-165. W: R. Przygodzka (red.), *Instytucjonalne i strukturalne aspekty rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich. Księga poświęcona pamięci dr hab. Adama Sadowskiego Profesora Uniwersytetu w Białymstoku*. Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku.
- Gov.pl. (b.d.). KSR nr 12 „Działalność rolnicza”. Pobrano z <https://www.gov.pl/web/finanse/krajowe-standardy-rachunkowosci>
- Komunikat Ministra Finansów z dnia 28 czerwca 2018 r. w sprawie ogłoszenia uchwały Komitetu Standardów Rachunkowości w sprawie przyjęcia Krajowego Standardu Rachunkowości Nr 12 „Działalność rolnicza”
- Laskowska, E. (2006). Wycena produkcji rolniczej w toku w opinii rzeczoznawców. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie – Problemy Rolnictwa Światowego*, (5), 49-57. <http://dx.doi.org/10.18276/frfu.2016.4.82/1-53>
- Obrzeźgiewicz, D. (2016). Wykorzystanie opcji rzeczywistych w wycenie roślinnych aktywów biologicznych. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 4(82), 635-650.
- Obrzeźgiewicz, D. (2022). *Wycena roślinnych aktywów biologicznych z uwzględnieniem ryzyka prowadzenia działalności rolnej*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 3 października 2016 r. w sprawie Klasyfikacji Środków Trwałych (Dz. U. z 2016 r., poz. 1864)
- TaxFin.pl. (b.d.). *Klasyfikacja zwierząt dla celów ewidencji księgowej oraz ich wycena. Część 5. Wycena bilansowa zwierząt*. Pobrano 6 stycznia 2024 z <https://taxfin.pl/w-poprzednich-czesciach-opracowania-wskazane-zostaly-regulacje-prawa-bilansowego-oraz-zasady-klasyfikacji-zwierzat-ktre-naleza-wziac-pod-uwage-analizu/>
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (DZ. U. z 1994 r. Nr 121, poz. 591 z późn. zm)
- Wszelaki, A. (2009). Wartość godziwa w wycenie aktywów biologicznych. W: T. Kiziukiewicz (red.), *Zasoby i procesy w rachunkowości jednostek gospodarczych* (s. 186-197). Difin.
- Wszelaki, A. (2012). Wybrane problemy wyceny aktywów biologicznych według wartości godziwej. *Studia Ekonomiczne*, (126), 327-338.

Valuation of the Biological Assets in Accordance with Polish Balance Sheet Law on the Example of a Dairy Cow Production

Abstract: In the era of globalization, the number of enterprises that conduct agricultural activities on a larger scale is still growing. They are obliged to apply the principles set out in the Polish accounting act. However, Polish acts do not take into account the specific nature of agricultural activities and the

detailed principles of valuation of the assets of such farms, including the biological assets. The aim of the article is to present regulations concerned with valuation of the biological assets in agriculture. The biological assets are divided into fixed biological assets and current biological assets. The article shows an example of valuation of the biological assets in an agricultural enterprise engaged mainly in the production of dairy cows. The following research methods were used in the article: review of legal acts, literature studies, and the deductive method.

Keywords: biological assets, livestock, animal production, valuation of the biological assets

Alicja Bakalarczyk

e-mail: 183983@ue.wroc.pl

ORCID: 0009-0009-1067-7414

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Analiza wskaźnikowa jako narzędzie strategicznego controllingu finansowego

DOI: 10.15611/2024.44.4.02

JEL Classification: C53, G33

Streszczenie: Celem artykułu jest podkreślenie istoty wykorzystania wskaźników finansowych podczas podejmowania decyzji strategicznych w przedsiębiorstwie. Strategiczny controlling finansowy przez zastosowanie analizy wskaźnikowej umożliwia zrozumienie wyników finansowych, identyfikację trendów oraz podejmowanie świadomych decyzji długoterminowych, co w konsekwencji prowadzi do poprawy efektywności finansowej i wzrostu wartości dla akcjonariuszy. W artykule wyjaśniono pojęcie controllingu finansowego, analizy finansowej oraz przeprowadzono analizę wybranych wskaźników na przestrzeni lat na podstawie TXM SA. W artykule wykorzystano następujące metody badawcze: krytykę piśmiennictwa, indukcję oraz studium przypadku.

Słowa kluczowe: analiza wskaźnikowa, strategiczny controlling finansowy

© 2024 Alicja Bakalarczyk

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Bakalarczyk, A. (2024). Analiza wskaźnikowa jako narzędzie strategicznego controllingu finansowego. W: M. Biernacki, R. Kowalak (red.), *Rachunkowość* (s. 19-28). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

1. Wstęp

W obliczu nieustannie zmieniających się warunków gospodarczych, rosnącej konkurencji i ciągłych innowacji technologicznych controlling finansowy stał się strategicznym wsparciem przedsiębiorstw pragnących utrzymać swoją pozycję na rynku. Strategiczny controlling finansowy wymaga zrozumienia sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, jak i dynamicznego otoczenia, aby zapewnić organizacji przewagę konkurencyjną i długoterminową stabilność finansową. Jednym z jego narzędzi jest analiza wskaźnikowa, która pozwala wykryć na wczesnym etapie nieprawidłowości w finansowej działalności przedsiębiorstwa oraz umożliwia wskazanie i eliminowanie ich przyczyn.

Celem artykułu jest podkreślenie konieczności wykorzystania wskaźników finansowych podczas podejmowania decyzji strategicznych w przedsiębiorstwie. Na potrzeby artykułu sformułowano następującą tezę: strategiczny controlling

finansowy przez zastosowanie analizy wskaźnikowej umożliwia zrozumienie wyników finansowych, identyfikację trendów oraz podejmowanie świadomych decyzji długoterminowych, co w konsekwencji prowadzi do poprawy efektywności finansowej i wzrostu wartości dla akcjonariuszy. W artykule wyjaśniono pojęcie controllingu finansowego, analizy finansowej oraz przeprowadzono analizę wybranych wskaźników na przestrzeni lat na przykładzie firmy TXM SA. Wykorzystano następujące metody badawcze: krytykę piśmiennictwa, indukcję i studium przypadku.

2. Strategiczny controlling finansowy

W literaturze można znaleźć wiele definicji controllingu. Według E. Nowaka najpełniejszą definicję controllingu w ujęciu funkcjonalnym sformułował P. Horváth. Jego zdaniem controlling funkcjonuje jako podsystem zarządzania, który zajmuje się kształtowaniem i koordynowaniem procesów planowania, kontrolowania i zasilania informacji ukierunkowanych na sterowanie całym systemem z punktu widzenia wyznaczonych celów (Nowak, 2004, s. 13). Controlling można podzielić ze względu na funkcje, jakie pełni. Tak został wyodrębniony controlling finansowy, który stanowi część całego systemu controllingu działającego w danym przedsiębiorstwie. Jego zadaniem jest koordynacja finansowej strony wszystkich pozostałych dziedzin controllingu. Jest on nakierowany na racjonalizację i poprawę skuteczności procesów finansowych w przedsiębiorstwie. System ten koncentruje się na analizowaniu i monitorowaniu działalności finansowej organizacji (Sierpińska i in., 2019, s. 28). W dzisiejszych czasach, kiedy przedsiębiorstwa działają w warunkach silnej konkurencji, skupiają się one na strategii przetrwania, polegającej na jak największym obniżeniu kosztów i skoncentrowaniu na celach krótkookresowych. Jednak przedsiębiorstwo, żeby utrzymać się na rynku i mieć możliwość rozwoju, powinno brać pod uwagę generowanie zysków w długim okresie. Narzędziem, które to umożliwi, jest właśnie controlling finansowy (Sierpińska, 2004, s. 265).

Jak twierdzi T. Reichmann, podstawowym zadaniem controllingu finansowego jest utrzymanie płynności finansowej, która pozwala na wypełnienie zobowiązań płatniczych w każdym okresie (Sierpińska i in., 2019, za: Reichmann, 1999). W tym ujęciu dobrze funkcjonujące przedsiębiorstwo musi przede wszystkim liczyć się z koniecznością utrzymania płynności finansowej, jak i wypłacalności w perspektywie długoterminowej. Równocześnie mniejsza uwaga powinna być skupiana na krótkoterminowym generowaniu odpowiednich zysków przez przedsiębiorstwo, ponieważ okresowe przyniesienie strat wiąże się z mniejszym ryzykiem w obrębie istnienia przedsiębiorstwa niż utrata płynności. Według M. Sierpińskiej zadania controllingu finansowego można podzielić na fazy. Do podstawowych zalicza się:

- planowanie finansowe i ocenę stopnia realizacji zaplanowanych zadań poprzez szerokie wykorzystanie instrumentów finansowych,

- kontrolę stopnia realizacji zadań i pozyskiwanie rzeczywistych danych finansowych,
- analizę odchyień, ustalenie ich przyczyn i wykorzystanie ich do podejmowania decyzji w obszarze sterowania finansowego (Sierpińska i in., 2019, s. 31).

W tabeli 1 zostały przedstawione zadania controllingu finansowego jako systemu sterowania płynnością finansową i długoterminową równowagą finansową.

Tabela 1. Zadania controllingu finansowego

Planowanie w zakresie finansowym przedsiębiorstwa	Informowanie i kontrola wyników	Sterowanie
Wyznaczenie celów na podstawie analizy stanu rzeczywistego przedsiębiorstwa.	Stworzenie systemu informacyjnego, który gwarantuje pozyskiwanie aktualnych danych dotyczących postępu w wykonywaniu zaplanowanych zadań, oceny bieżącego stanu oraz stopnia ich wykonania.	Określenie charakteru rozbieżności pomiędzy planem a stanem rzeczywistym.
Określenie stopnia trudności osiągnięcia celów.	Porównanie wartości rzeczywistych i planowanych.	Opracowanie działań korygujących, mających na celu zlikwidowanie istotnych odchyień.
Stworzenie dopasowanej do przedsiębiorstwa strategii finansowej uwzględniającej istotne dla przyjętej strategii uwarunkowania zewnętrzne i wewnętrzne.		Przeprowadzenie analizy odchyień rzeczywistych i potencjalnych oraz określenie ich przyczyny.
Opracowanie planu działania na ustalony przedział czasowy, bazującego na przyjętej strategii.		Dobór odpowiednich mierników i analiza finansowa przedsiębiorstwa.
Sprawdzenie istnienia rozbieżności między celami a stanem rzeczywistym i rozważenie możliwości osiągnięcia celów.		Wspomaganie projektów inwestycyjnych i koordynacja finansowa ich wykonania.
		Opracowanie informacji w celu podejmowania decyzji finansowych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Sierpińska, 2004, s. 266-267; Sierpińska i in., 2019, s. 31).

Controlling finansowy można podzielić ze względu na zakres działania, w ramach którego został wyodrębniony controlling strategiczny i operacyjny. Rozróżnienie tych dwóch pojęć jest niezwykle znaczące dla istoty controllingu finansowego,

dla instrumentarium oraz dla samego wdrożenia. Strategiczny controlling finansowy skupia się na długoterminowych aspektach zarządzania finansami przedsiębiorstwa, wykraczając poza bieżącą działalność organizacji i skupiając się na planowaniu finansowym, analizie inwestycji oraz ocenie ryzyka strategicznego.

Zadaniem strategicznego controllingu finansowego jest dążenie do maksymalizacji wartości przedsiębiorstwa, co pokrywa się z głównym celem zarządzania finansami. Controlling finansowy powinien więc ułatwić jego realizację przez zastosowanie odpowiednio dobranych narzędzi. Na wartość przedsiębiorstwa mają wpływ czynniki mierzalne i niemierzalne. Do pierwszych z nich zalicza się wysokość kapitałów, wartość aktywów i wyniki finansowe. Z kolei do drugich, trudnych do wycenienia czynników: markę przedsiębiorstwa, potencjał kadrowy, kontrahentów, rozwiązania wprowadzone w organizacji oraz bazę klientów. Następnym ważnym zadaniem controllingu strategicznego jest dążenie do uzyskania stabilności finansowej. Jest to równoznaczne z osiągnięciem przez organizację stabilnej, gwarantującej pewność i kontrolę nad budżetem kondycji finansowej. Można ją ocenić, wykorzystując różne metody. Jedną z nich – analiza wskaźnikowa – bazuje na informacjach zawartych w sprawozdaniu finansowym. Przedsiębiorstwo, któremu zależy na całkowitej kontroli kondycji finansowej, nie powinno jednak opierać się wyłącznie na danych z ksiąg rachunkowych, a wdrożyć wewnętrzny system raportowania w celu posegregowania informacji wspierających proces podejmowania decyzji i uzupełniających sprawozdanie finansowe. Uzyskanie stabilności finansowej, w rozumieniu controllingu finansowego, jest to znalezienie się w momencie, w którym wyniki finansowe, struktura kapitałowa, majątek oraz wdrażane inwestycje nie będą się znacznie zmieniać w perspektywie kilku lat. Ważnym aspektem w działalności strategicznego controllingu finansowego jest również dążenie do zachowania płynności finansowej, która pozwala na spłacanie bieżących zobowiązań, pokrywanie wierzytelności, napływ należności w terminie oraz zaopatrywanie się w produkty. Jest to bardzo istotny czynnik przyczyniający się do poprawy funkcjonowania danej jednostki gospodarczej. Controlling finansowy jest odpowiedzialny za dobór odpowiednich narzędzi, które mają za zadanie wspieranie tego dążenia. Przedsiębiorstwo powinno skupić się na nadzorowaniu płynności. Jednym z celów, który powinien zostać osiągnięty przez strategiczny controlling finansowy, jest polepszenie wyników finansowych w dłuższym horyzoncie czasowym. Osiągnięcie ich na satysfakcjonującym poziomie jest nierozłącznie powiązane z dwoma poprzednimi zadaniami. W tym przypadku istota tkwi przede wszystkim w wygenerowanym zysku bez rozpatrywania, na co on się przekłada. Przedsiębiorstwo powinno stworzyć długookresowy plan, w którym określi wysokość wyniku finansowego. Plan powinien odnosić się do kilku lat, a jego realizacja powinna być kontrolowana w bieżących wynikach działalności. Strategiczny controlling finansowy jest również narzędziem wyboru najlepiej dopasowanej do danego przedsiębiorstwa strategii finansowej. Polega to na doborze odpowiednich działań w zakresie polityki finansowej organizacji, które umożliwią osiągnięcie wyznaczonych celów. Kolejnym z zadań jest stworzenie takiej

sytuacji, która pozwoliłaby na pełną kontrolę nad aspektami finansowymi w organizacji. Wiąże się to z tworzeniem długookresowych planów i nadzorowaniem ich realizacji.

Do zadań strategicznego controllingu finansowego należy więc także tworzenie długookresowych planów finansowych. Są one podstawą do bieżących czynności przeprowadzanych w przedsiębiorstwie. Kolejnym krokiem jest zaplanowanie dużych inwestycji, trwających zazwyczaj od kilku do nawet kilkunastu lat. W przyszłości będą one miały duży wpływ na wartość przedsiębiorstwa. Następnym zadaniem controllingu strategicznego to prognozowanie warunków zewnętrznych przedsiębiorstwa, które mogą mieć odzwierciedlenie w wynikach i kondycji finansowej organizacji. Do równie ważnych działań zalicza się poszukiwanie nowych źródeł finansowania i podejmowanie przedsięwzięć mających na celu wzrost wartości aktywów. Ostatnim z zadań jest kontrola efektywności wdrożenia controllingu finansowego w przedsiębiorstwie.

3. Analiza wskaźnikowa jako narzędzie controllingu finansowego

Analiza ekonomiczna zajmuje się badaniem zjawisk oraz procesów gospodarczych przebiegających we wszystkich obszarach działalności przedsiębiorstwa (Nowak, 2017, s. 40). Jest jednym z głównych źródeł informacji wykorzystywanym w procesie zarządzania. Integralną częścią analizy ekonomicznej jest analiza finansowa, która początkowo sprowadzała się do analizy bilansu i rachunku zysków i strat. Polegała głównie na obliczaniu wskaźników dynamiki i struktury sprawozdań oraz ich interpretacji, ale bez zagłębienia się w przyczynę zmian tych wartości. We współczesnym świecie, w którym wiedza analityków i menedżerów jest na dużo wyższym poziomie, a techniki obliczeniowe rozwinęły się, analiza finansowa nie ogranicza się jedynie do badania przeszłości. Jest narzędziem poznawczym, które jest odpowiedzialne za badanie relacji pomiędzy zjawiskami finansowymi zachodzącymi w przedsiębiorstwie oraz próbuje znaleźć i wyjaśnić przyczynę ich powstawania, a także pomaga rozpoznawać zjawiska, które mogą dopiero wystąpić, jak również ich relacje z osiąganymi przez jednostkę wynikami. Z tego względu analiza stała się jednym z kluczowych instrumentów wykorzystywanym w procesie podejmowania decyzji, a więc ważnym dla controllingu finansowego. Istnieją różne rodzaje analizy finansowej, które, w zależności od potrzeb, przeprowadza się w przedsiębiorstwie. Jednym z kryteriów podziału jest metoda przeprowadzania badań. Wyodrębnia się analizę wskaźnikową i rozliczeniową. Analiza wskaźnikowa polega na przeprowadzeniu badań za pomocą wskaźników opisujących sytuację finansową przedsiębiorstwa. Wartość, zmiany i relacje między tymi wskaźnikami pozwalają na ocenę kondycji finansowej przedsiębiorstwa i stanowią podstawę do planowania jego działalności w przyszłości (Gabrusewicz, 2005, s. 29-33). Konstrukcja wskaźników finansowych nie została uwarunkowana prawnie, dlatego przedsiębiorstwa mogą stworzyć wskaźniki, które będą wykorzystywać na własne potrzeby. Jest jednak grupa wskaźników, które

są uniwersalne, przez co stały się powszechnie używane zarówno w praktyce, jak i w teorii analizy (Pomykalska i Pomykalski, 2017, s. 93-94). W polskiej literaturze przedmiotu istnieje wiele sposobów szeregowania wskaźników finansowych według określonych kryteriów. Najczęściej powtarzającymi się wyznacznikami są: płynność finansowa, rentowność i zadłużenie. Najistotniejsze wskaźniki stosowane na potrzeby strategicznego controllingu finansowego zostały przedstawione w tabeli 2.

Tabela 2. Wskaźniki finansowe

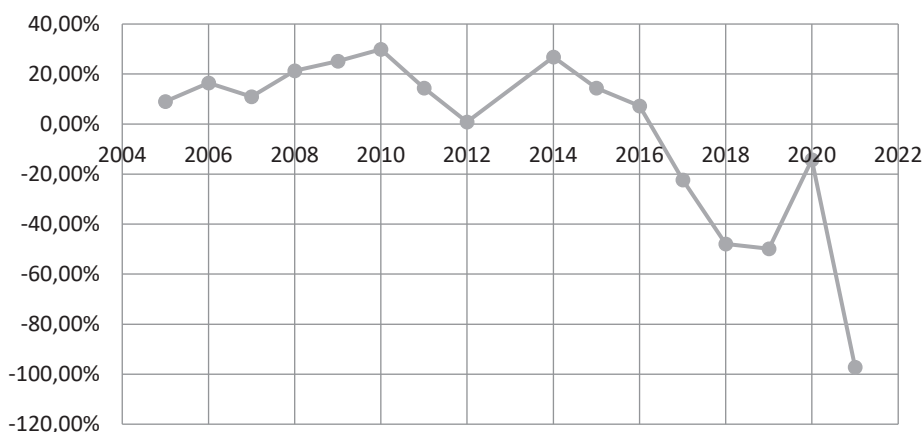
Wskaźnik	Sposób liczenia	Pożądana wartość	Rodzaj dostarczanych informacji
Rentowność kapitału własnego (ROE)	Zysk netto/ kapitał własny	Im wyższa wartość tego wskaźnika, tym lepsza sytuacja finansowa przedsiębiorstwa.	Określa stopę zysku, jaką przynosi inwestorowi inwestycja w dane przedsiębiorstwo.
Rentowność aktywów (ROA)	Zysk netto/ suma aktywów	Im wyższa wartość tego wskaźnika, tym lepsza sytuacja finansowa przedsiębiorstwa.	Określa zdolność aktywów przedsiębiorstwa do generowania zysku, czyli pokazuje efektywność zarządzania aktywami.
Marża z wyniku operacyjnego	Wynik operacyjny/ przychody netto ze sprzedaży	Im wyższa wartość tego wskaźnika, tym lepsza sytuacja finansowa przedsiębiorstwa.	Informuje o zdolności przedsiębiorstwa do generowania zysku z podstawowej działalności operacyjnej.
Rentowność netto (ROS)	Zysk netto/ przychody netto ze sprzedaży	Im wyższa wartość tego wskaźnika, tym lepsza sytuacja finansowa przedsiębiorstwa.	Informuje o wydajności finansowej przedsiębiorstwa poprzez pokazanie, jak efektywnie jest ono w stanie zarządzać swoimi przychodami i kosztami w celu generowania zysku.
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	Zobowiązania ogółem/ suma aktywów	Im wyższa wartość tego wskaźnika, tym gorsza sytuacja finansowa przedsiębiorstwa.	Mierzy ryzyko finansowe spółki poprzez określenie, w jakim stopniu aktywa spółki są finansowane przez dług.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Dyktus i in., 2017, s. 112-124; Emis.com, b.d.; Kowalak, 2003, s. 49-83).

4. Analiza wybranych wskaźników finansowych na przestrzeni lat na podstawie TXM SA

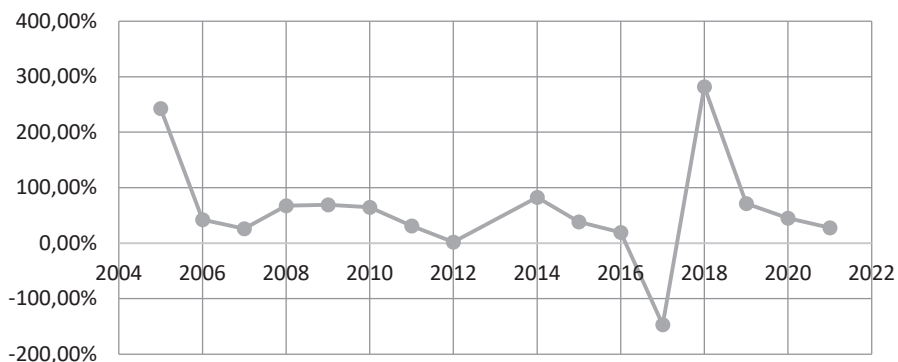
Sieć TXM Textilmarket SA [dalej: TXM] była jedną z największych marek sklepów dyskontowych z odzieżą na polskim rynku. W grudniu 2021 r. spółka posiadała 204 punkty detaliczne w Polsce. Trzy lata wcześniej TXM miał 390 placówek zlokalizowanych w kraju. Oprócz zakupów stacjonarnych klienci mogli również zamówić produkty *online*. W spółce 2 grudnia 2019 r. weszła w życie umowa restrukturyzacyjna. W roku 2022 spółka otrzymała informacje o możliwości zaistnienia stanu niewypłacalności spółki zależnej Adesso sp. z o.o., a jednocześnie że nie posiada żadnych aktywów zlokalizowanych w tej spółce celowej oraz że nie prowadzi żadnej działalności operacyjnej mającej jakikolwiek wpływ na działalność spółki TXM SA. W styczniu 2023 r. została opublikowana informacja o upadłości spółki, a jako powód podano skutki pandemii COVID-19. Analiza wykresów na rysunkach 1-4 powinna umożliwić odpowiedź na pytanie, czy w poprzedzających upadłość latach pojawiały się sygnały dotyczące nieprawidłowości w finansowej działalności spółki.

Jak wynika z wykresów, pierwszy spadek rentowności spółki miał miejsce w 2012 roku. Przez kolejne dwa lata jej sytuacja finansowa uległa poprawie. Jednak już w 2014 r. można zauważyć alarmujące sygnały dotyczące finansów. Od tego czasu wskaźniki rentowności zaczęły maleć. W tym momencie spółka powinna zacząć się zastanawiać nad przyczyną spadku wskaźników i wprowadzać zmiany, dzięki czemu być może uniknęłaby późniejszych kłopotów. Wskaźniki ROE i ROA powinny być stabilne przez lata. W przypadku analizowanej spółki widać duże różnice między wartościami tych wskaźników na przestrzeni lat, co może dostarczyć wglądu w strukturę



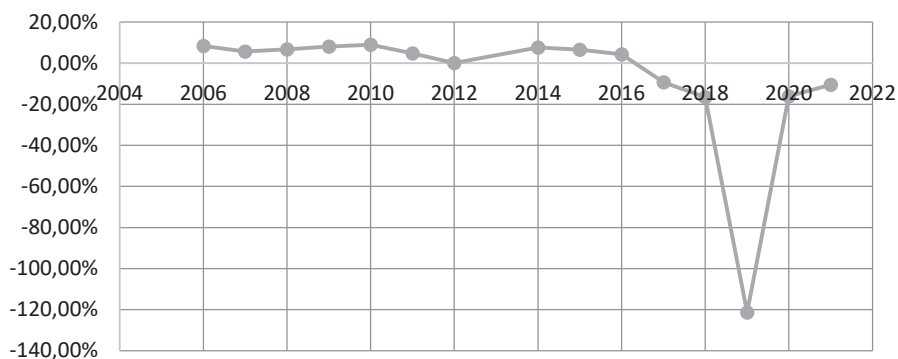
Rysunek 1. Zannualizowana stopa zwrotu z aktywów

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z (Emis.com, b.d.).



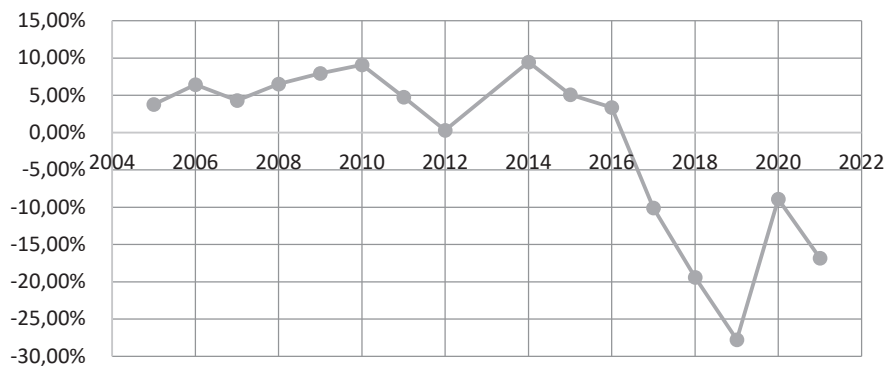
Rysunek 2. Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z (Emis.com, b.d.).



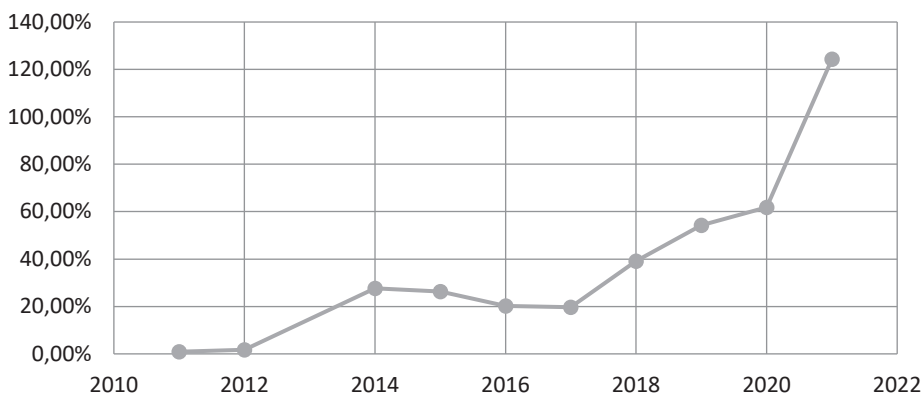
Rysunek 3. Marża z wyniku operacyjnego

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z (Emis.com, b.d.).



Rysunek 4. Wskaźnik rentowności sprzedaży netto

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z (Emis.com, b.d.).



Rysunek 5. Wskaźnik ogólnego zadłużenia

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z (Emis.com, b.d.).

kapitałową firmy, jej efektywność w generowaniu zysku z kapitału własnego oraz poziom ryzyka finansowego. W roku 2017, czyli ponad dwa lata przed pandemią, wartość analizowanych wskaźników rentowności spadała poniżej zera. Oznaczało to, że spółka nie generowała zysku z podstawowej działalności. Największy spadek wskaźników jest zauważalny w 2019 r., w którym rozpoczęła się pandemia. Wskaźniki w 2020 r. znacząco wzrosły, na co wpływ miało zakończenie z sukcesem postępowania restrukturyzacyjnego. W konsekwencji zawarcia układu ponad 70 mln zł zobowiązań uległo konwersji na kapitał, a kolejne 15 mln zł zostało umorzone.

Wskaźnik ogólnego zadłużenia przez 10 lat miał tendencję wzrostową, co powinno zaalarmować osoby kierujące przedsiębiorstwem. Podczas trwania pandemii widać znaczący wzrost tego wskaźnika.

5. Zakończenie

Wykorzystanie wskaźników finansowych w strategicznym controllingu finansowym jest niezwykle ważne dla długoterminowej stabilności finansowej przedsiębiorstwa. Analiza wskaźnikowa, stanowiąca kluczowy element strategicznego controllingu finansowego, oprócz dostarczania cennych informacji o bieżącym stanie finansowym przedsiębiorstwa umożliwia przewidywanie przyszłych trendów, identyfikację potencjalnych zagrożeń oraz optymalizację decyzji strategicznych. Wykorzystanie analizy wskaźnikowej w strukturach decyzyjnych choćby przez użycie narzędzi, takich jak Zrównoważona Karta Dokonań (BSC), w perspektywie finansowej jest możliwość przedstawienia strategii za pomocą mierzalnych celów. Wykorzystanie controllingu finansowego być może mogło zapobiec jej upadkowi. Wykrycie na wczesnym etapie alarmujących sygnałów i zlokalizowanie ich przyczyn dostarczyłoby informacji, dzięki którym podjęto by decyzje wpływające na poprawę sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, gdy był jeszcze na to czas. Wprowadzenie controllingu finansowego

wymaga nie tylko stosowania odpowiednich narzędzi i technik, ale również ciągłego zaangażowania i świadomości na wszystkich poziomach organizacji.

Przedstawione studium przypadku pozwoliło udowodnić sformułowaną we wstępie tezę oraz osiągnąć cel główny artykułu.

Literatura

- Dyktus, J., Gaertner, M. i Malik, B. (2017). *Sprawozdawczość i analiza finansowa*. Difin. Emis.com. (b.d.). Pobrano z <https://www.emis.com/pl>
- Gabrusewicz, W. (2005). *Podstawy analizy finansowej*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Kowalak, R. (2003). *Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa*. Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr sp. z o.o.
- Nowak, E. (2017). *Analiza sprawozdań finansowych*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Nowak, E. (red.). (2004). *Controlling w działalności przedsiębiorstwa*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Pomykańska, B. i Pomykański, P. (2017). *Analiza finansowa przedsiębiorstwa: wskaźniki i decyzje w zarządzaniu*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Sierpińska, M. (red.). (2004). *Controlling funkcjonalny w przedsiębiorstwie*. Oficyna Ekonomiczna.
- Sierpińska, M., Sierpińska-Sawicz, A. i Węgrzyn, R. (2019). *Controlling finansowy w przedsiębiorstwie*. Wydawnictwo Naukowe PWN.

Ratio Analysis as a Tool for Strategic Financial Controlling

Abstract: The aim of the article is to emphasize the importance of using financial indicators when making strategic decisions in a company. Strategic financial controlling, through the use of ratio analysis, enables the understanding of financial results, identification of trends, and making informed strategic decisions, which consequently leads to improved financial efficiency and increased value for shareholders. The article explains the concept of financial controlling, financial analysis, and conducts an analysis of selected indicators over the years based on TXM S.A.

Keywords: ratio analysis, strategic financial controlling

Nikola Dąbrowska

e-mail: niki_dabrowska@o2.pl

ORCID: 0009-0005-2787-7632

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Podatek od sprzedaży okazjonalnej w 2024 roku

DOI: 10.15611/2024.44.4.03

JEL Classification: H24, H26

Streszczenie: Artykuł dotyczy sprzedaży internetowej w kontekście sprzedaży okazjonalnej, działalności gospodarczej i działalności nieewidencjonowanej ze szczególnym uwzględnieniem zmian podatkowych planowanych na 2024 rok. Przeanalizowano różnice między sprzedażą okazjonalną, prowadzeniem handlu internetowego a działalnością gospodarczą. Przytoczono interpretacje prawa podatkowego odnoszące się do sprzedaży okazjonalnej, zwracając uwagę na kryteria, takie jak czas posiadania przedmiotu i jego sprzedaż poniżej ceny zakupu. W artykule omówiono także zmiany planowane w 2024 roku, które nakładają obowiązki na operatorów platform sprzedażowych w zakresie raportowania danych o sprzedawcach. Kolejną podjęta kwestia to działalność nieewidencjonowana i zasady jej prowadzenia oraz zmiany w 2024 roku, jak nowy limit przychodów. Opisano korzyści z prowadzenia takiej działalności, zwłaszcza dla osób chcących rozpocząć własny biznes. W artykule przedstawiono również przykłady transakcji internetowych, w tym sprzedaży ubrań, sprzętu elektronicznego i odnowionych książek, uwzględniające zmiany w przepisach podatkowych.

Słowa kluczowe: sprzedaż okazjonalna, sprzedaż internetowa, prawo podatkowe, zmiany podatkowe, raportowanie danych, platformy sprzedażowe

© 2024 Nikola Dąbrowska

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Dąbrowska, N. (2024). Podatek od sprzedaży okazjonalnej w 2024 roku. W: M. Biernacki, R. Kowalak (red.), *Rachunkowość* (s. 29-38). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

1. Wstęp

Obecnie większość społeczeństwa, a w szczególności osoby młode, wykorzystuje Internet jako główny kanał dystrybucji sprzedaży towarów, których już nie użytkuje lub chce się ich pozbyć. Takie transakcje stają się coraz bardziej powszechne, m.in. ze względu na rosnącą liczbę serwisów internetowych stworzonych w tym celu, takich jak Allegro, OLX lub Vinted. Jednak nie każdy sprzedawca jest świadomy, jakie obowiązki mogą na nim ciążyć po takich transakcjach. Należy wtedy rozpatrzyć aspekt podatkowy: czy i kiedy sprzedaż jest sprzedażą okazjonalną oraz czy i kiedy należy zapłacić stosowny podatek?

Wielu sprzedawców wykorzystuje powstałe platformy internetowe do działalności zarobkowej, aby uniknąć odprowadzenia należnego podatku. Celem idących zmian legislacyjnych jest zlikwidowanie powstałej w ten sposób szarej strefy.

Zamierzeniem autorki artykułu jest analiza sprzedaży okazjonalnej i zmian podatkowych zaplanowanych w 2024 roku. W opracowaniu zostały przedstawione różnice między sprzedażą okazjonalną a aktywnym handlem internetowym oraz wyjaśniono pojęcie działalności nieewidencjonowanej. Zastosowane metody to analiza aktów prawnych, studium przypadku i dedukcja.

2. Sprzedaż okazjonalna a działalność gospodarcza

Rozpatrując obowiązki podatkowe sprzedawców internetowych, należy zacząć od definicji i kryteriów zaliczenia transakcji sprzedaży do sprzedaży okazjonalnej niepodlegającej obowiązkowi zapłaty podatku.

Polskie ustawodawstwo nie podaje dosłownej definicji terminu sprzedaży okazjonalnej, jednak z interpretacji indywidualnej Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z dnia 31 maja 2021 r. sygn. 0113-KDIPT2-1.4011.357.2021.1.MAP wynika, że sprzedaż okazjonalna to czynności mieszczące się w zarządzaniu majątkiem własnym. Interpretacja ta została wydana na prośbę wnioskodawczyni o opinię w związku ze sprzedażą części kolekcji własnej, m.in. znaczków i porcelany. Organ podatkowy w odpowiedzi zaznaczył, że owa sprzedaż kwalifikuje się do sprzedaży okazjonalnej ze względu na to, że nie są to działania o charakterze inwestycyjnym, ukierunkowane na osiągnięcie zysku, które byłyby typowe dla podmiotu prowadzącego działalność gospodarczą. Tym samym nie powstaje przychód, o którym mowa w art. 10 ust. 1 pkt 3 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 1991 r. Nr 80, poz. 350 [dalej: ustawa o PIT]), tj. z pozarolniczej działalności gospodarczej, oraz obowiązek podatkowy.

Jednocześnie w interpretacji Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z dnia 2 kwietnia 2019 r. nr 0114-KDIP3-1.4011.145.2019.1.MJ stwierdza się, że sprzedaż okazjonalną stanowią działania sporadyczne mające charakter incydentalny. W tym przypadku wnioskodawca przedstawił sytuację, w której nabywane przez niego samochody, które zamierzał zbyć, były zakupione w ramach realizacji hobby ze środków osobistych. Stanowiło to przesłankę, że sprzedaż zinterpretowano jako okazjonalną (potwierdzono, że nabywanie i następnie posiadanie przedmiotowych samochodów zabytkowych nie miało związku z prowadzeniem jakiejkolwiek działalności gospodarczej oraz nabywanie ich nie miało na celu dalszej odsprzedaży). Organ podatkowy stwierdził brak podstaw do uznania zbywania poszczególnych przedmiotów z kolekcji starych samochodów jednemu lub kilku podmiotom za działalność gospodarczą, o której mowa w art. 5a pkt 6 ustawy o PIT. Ważnym aspektem, który podniesiono w interpretacji, określającym sprzedaż jako okazjonalną, jest także sposób zbycia przedmiotowych samochodów. Wnioskodawca wskazał, że zamierza zbyć elementy kolekcji jednorazowo, czyli jeśli znajdzie się odpowiedni kolekcjoner

chcący zakupić całą kolekcję, albo poprzez prowadzenie stopniowej sprzedaży poszczególnych egzemplarzy. Potwierdza to ustalenie, że wymienione czynności nie będą miały charakteru stałego.

Przedstawione powyżej interpretacje pozwalają na zdefiniowanie sprzedaży okazjonalnej jako sprzedaży przedmiotów z majątku prywatnego, a także jako jednorazowych, incydentalnych czynności. Występują jednakże przypadki, w których sprzedaż okazjonalna również podlega obowiązkowi podatkowemu. Chcąc uniknąć opodatkowania, należy pamiętać o spełnieniu dwóch kryteriów:

- pierwszym jest konieczność upływu co najmniej pół roku od końca miesiąca, w którym nastąpiło nabycie (art. 10 ust. 1 pkt 8 lit. d ustawy o PIT);
- drugim jest sprzedaż danej rzeczy za cenę niższą niż cena nabycia, w przeciwnym razie od zysku również będzie trzeba odprowadzić podatek.

Działaniem przeciwstawnym do sprzedaży okazjonalnej jest prowadzenie działalności gospodarczej polegającej na sprzedaży internetowej. Definicja działalności gospodarczej jest zawarta w art. 5a pkt 6 ustawy o PIT, z którego jasno wynika, że jest to przede wszystkim działalność zarobkowa. W odróżnieniu od sprzedaży okazjonalnej są to czynności ciągłe prowadzone w sposób zorganizowany. W przypadku sprzedaży internetowej mówi się o prowadzeniu działalności gospodarczej, gdy handel realizuje się „profesjonalnie” z założeniem osiągnięcia przychodów. Organy podatkowe nie mogą zaliczyć takich czynności do sprzedaży majątku prywatnego, w związku z czym przychody z takiej aktywności podlegają odpowiedniemu opodatkowaniu i należy je rozliczyć we właściwy sposób dla działalności gospodarczej (Piotrowska, 2019, s. 5).

Zapisy ordynacji podatkowej dodają do definicji działalności gospodarczej czynnik, którym jest wykonywanie działalności we własnym imieniu i na własny lub cudzy rachunek (Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa, art. 3 pkt 9, Dz. U. z 1997 r. Nr 137, poz. 926).

Zestawienie powyższych informacji pozwala na dokładną i szczegółową interpretację terminu sprzedaży okazjonalnej jako działania nienastawionego na zysk, jednorazowego, dotyczącego sprzedaży przedmiotów majątku prywatnego, których nie nabyto w celach zarobkowych.

W 2024 roku należy spodziewać się zmian w prawie podatkowym, co będzie niosło ze sobą nowe obowiązki wynikające ze sprzedaży internetowej. Głównym celem aktualizacji przepisów będzie identyfikacja osób, które zarabiają na sprzedaży internetowej przez aktywny handel i unikają odprowadzenia z tego tytułu należnego podatku. Planowane zmiany mają nałożyć na operatorów platform cyfrowych, takich jak: Allegro, OLX lub Vinted, obowiązek raportowania szefowi Krajowej Administracji Skarbowej informacji o sprzedawcach zawierających transakcje za pośrednictwem ich serwisów. W przekazywanych informacjach mają się zawierać m.in. dane sprzedawcy, numer rachunku bankowego oraz kwota uzyskana z transakcji. Ponadto do obowiązku właścicieli platform będzie również należało przekazywanie danych na temat:

- najmu nieruchomości,
- najmu środków transportu,
- sprzedaży towarów i usług.

W raportach zostaną ujęci tylko ci sprzedawcy, którzy w ciągu roku wystawili więcej niż 30 ofert w danym serwisie bądź których łączne dochody w danym serwisie przekroczyły 2000 euro rocznie. Założeniem zaplanowanych zmian jest uszczelnienie systemu podatkowego i tym samym zwiększenie wpływów do budżetu państwa (Florek, 2023).

3. Sprzedaż w Internecie jako działalność nieewidencjonowana

Prowadząc sprzedaż w Internecie, warto zapoznać się z pojęciem działalności nieewidencjonowanej. Polskie prawo dopuszcza możliwość prowadzenia jej bez rejestracji, ale na określonych zasadach.

Działalność niezarejestrowana zgodnie z art. 5 ustawy Prawo przedsiębiorców występuje, gdy osoba fizyczna prowadząca daną działalność nie osiąga z tego tytułu w żadnym miesiącu przychodów przekraczających 75% kwoty minimalnego wynagrodzenia, o którym mowa w ustawie z dnia 10 października 2002 r. o minimalnym wynagrodzeniu za pracę (Dz. U. z 2020 r., poz. 2207) oraz gdy dana osoba nie wykonywała działalności gospodarczej w ciągu ostatnich 60 miesięcy (Dz. U. z 2023 r., poz. 803).

Przy ustalaniu limitu przychodów za drobną sprzedaż internetową kwalifikowaną jako działalność niezarejestrowaną należy wziąć pod uwagę przychody należne, do których zalicza się kwoty należne, nawet gdy nie zostały jeszcze faktycznie otrzymane, po wyłączeniu wartości zwróconych towarów, udzielonych bonifikat i skont. Przychody ustalone w ten sposób, osiągnięte z działalności nieewidencjonowanej, stanowią przychody z innych źródeł, o których mowa w art. 10 ust. 1 pkt 9 ustawy o PIT. Podatnik ma obowiązek rozliczyć w ten sposób uzyskane przychody w zeznaniu rocznym PIT-36 (Piotrowska, 2019, s. 5).

Koszty związane z prowadzeniem nieewidencjonowanej działalności podatnik ma możliwość uwzględnić w składanym zeznaniu rocznym. Wszystkie one muszą być odpowiednio udokumentowane zgodnie z art. 181 Ordynacji podatkowej (Dz. U. z 2019 r., poz. 900 ze zm.).

W przypadku niespełnienia przedstawionych warunków następuje konieczność zarejestrowania danej działalności. Przychody uzyskane od dnia, w którym przekroczono limit osiąganych przychodów (określony w art. 5 ust. 1 ustawy Prawo przedsiębiorców), do dnia poprzedzającego dzień złożenia wniosku o wpis do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej, a jeżeli wniosek nie został złożony w terminie 7 dni – do dnia, w którym nastąpił bezskuteczny upływ tego terminu, zalicza się do przychodów z innych źródeł. Jednakże przychody osiągnięte po tym terminie będą uznawane za przychody z działalności gospodarczej (art. 20 ust. 1bc ustawy o PIT). Brak zarejestrowania działalności w takiej sytuacji wiąże się z określonymi konsekwencjami w postaci m.in. kary grzywny.

Prowadzenie działalności nieewidencjonowanej w Polsce jest to preferencja i możliwość rozpoczęcia mniejszego biznesu bez ponoszenia dodatkowych kosztów. Osoba fizyczna decydująca się na takie rozwiązanie nie ma obowiązku odprowadzania składek do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych, Funduszu Pracy oraz składki na ubezpieczenie zdrowotne. Kolejnym przywilejem jest zwolnienie z podatku VAT (art. 113 ust. 1 ustawy o VAT). Jednak występują rodzaje działalności, których to zwolnienie nie obejmuje. Takie wyjątki zostały wymienione w art. 113 ust. 13 pkt 1-2 ustawy o VAT – są to, m.in. podatnicy świadczący usługi prawnicze lub podatnicy dokonujący dostawy nowych środków transportu, którzy mimo braku konieczności rejestracji działalności są zobowiązani do rejestracji jako czynni podatnicy VAT. W żadnym wypadku nie jest natomiast wymagane od nich prowadzenie księgowości. Zgodnie z art. 109 ust. 1 ustawy o VAT obowiązkowi podlega tylko posiadanie ewidencji sprzedaży. Dodatkowo każdy przedsiębiorca jest zobligowany do respektowania praw konsumenta, takich jak zwroty i reklamacje, zgodnie z kodeksem cywilnym (Szopa, 2023).

Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego II FSK 1434/15 znacząco podkreśla prowadzenie działalności jako nieewidencjonowanej. Zgodnie z przedstawionym przez sąd pierwszej instancji stanem faktycznym sprawy Dyrektor Urzędu Kontroli Skarbowej w Z. ustalił, że w latach 2007-2008 skarżący prowadził działalność gospodarczą polegającą na sprzedaży towarów za pośrednictwem portalu. Do końca listopada była to działalność niezarejestrowana. Jej prowadzenie skarżący zgłosił dopiero od 1 grudnia 2007 r. i został wtedy zarejestrowany jako czynny podatnik VAT oraz jako VAT UE. W podatkowej księdze przychodów i rozchodów za grudzień 2007 r. wykazał przychody i koszty uzyskania przychodów „0”. Również w arkuszach spisów z natury na 1 grudnia 2007 r. i 31 grudnia 2007 r. podał wartość 0 zł. Po ponownym rozpoznaniu decyzji z 27 czerwca 2012 r., w której organ podatkowy określił skarżącemu wysokość zobowiązania w podatku dochodowym od osób fizycznych za 2007 r. w kwocie 117 246 zł oraz odsetek za zwłokę w kwocie 99 281 zł, Dyrektor Urzędu Kontroli Skarbowej określił skarżącemu zobowiązanie w podatku dochodowym od osób fizycznych za 2007 r. w kwocie 99 281 zł oraz wysokość odsetek od należnych zaliczek za poszczególne miesiące 2007 r. w łącznej kwocie 9559 zł. Sąd potwierdził decyzję drugiej instancji, uznając działalność skarżącego za gospodarczą, ale jednocześnie podkreślając trudności w ustaleniu dochodu z uwagi na brak prowadzenia ksiąg podatkowych przed listopadem 2007 roku. Skarżący został zobowiązany do spłaty wyliczonego zobowiązania wraz z wysokością odsetek. Przedstawiona analiza wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego podkreśla znaczenie rejestracji działalności gospodarczej, która nie tylko reguluje status przedsiębiorcy, ale także ułatwia prowadzenie ewidencji finansowej. Brak rejestracji może skutkować utrudnieniami w prowadzeniu rzetelnej księgowości i mieć wpływ na ustalenie dochodu (lub straty) oraz na poprawność rozliczeń podatkowych. Dlatego też wniosek ten podkreśla konieczność świadomego i terminowego procesu rejestracji, aby uniknąć potencjalnych komplikacji podatkowych.

Z przedstawionych powyżej informacji wynika, że wprowadzenie przepisów dotyczących działalności nieewidencjonowanych miało na celu zachęcenie społeczeństwa do otwierania własnej działalności, a tym samym wzrostu przedsiębiorczości. Prowadzenie działalności bez rejestracji jest ogromnym ułatwieniem dla osób chcących zbadać rynek przed rozpoczęciem zarejestrowanego biznesu.

W 2024 roku zmianie ulegnie obliczanie limitu przychodów, do którego możliwe jest prowadzenie działalności bez rejestracji. Do tej pory nie można było przekroczyć miesięcznie kwoty równej 75% minimalnego wynagrodzenia. Natomiast po nowelizacji limit będzie odnosił się do minimalnego wynagrodzenia w skali roku i będzie wynosił dziewięciokrotność minimalnego wynagrodzenia. W roku 2024 nastąpił również wzrost minimalnego wynagrodzenia. W związku z tym można oszacować, że od lipca 2024 r. roczny limit wyniesie około 38 700 zł. Taka zmiana oznacza możliwość legalnego przychodu w wysokości nawet blisko 38 000 zł w jednym miesiącu w roku (jednorazowo) bez konieczności zakładania własnej firmy. Planowane zmiany są tłumaczone w uzasadnieniu komisyjnego projektu ustawy o ograniczeniu biurokracji i barier prawnych. Mówi ono o wprowadzanych zmianach w odpowiedzi na liczne postulaty, w których wskazywano brak możliwości prowadzenia działalności nieewidencjonowanej osobom, takim jak rzemieślnicy czy rękodzielnicy. Takie profesje na wytworzenie określonych wyrobów potrzebują więcej czasu aniżeli miesiąc, uzyskując za nie następnie cenę wyższą niż określony w ustawie do tej pory miesięczny limit. Odnosi się to również do osób fizycznych, które przez dłuższy okres wytwarzają wyroby sprzedawane następnie w krótkim czasie, np. ozdoby świąteczne. Taka zmiana umożliwi zwiększenie aktywności wielu obywatelom, pozwalając nowym osobom podejmować legalną działalność zarobkową. Proponowane zmiany obejmują również skrócenie czasu, który musi upłynąć od zakończenia prowadzenia działalności gospodarczej z 60 do 24 miesięcy. Po takim czasie będzie możliwe podjęcie działalności bez rejestracji. Konieczność zachowania wcześniej wskazanych 60 miesięcy nie wpływało bardziej na zabezpieczenie interesów finansowych państwa. Dlatego w pełni zasadne jest skrócenie danego okresu do 24 miesięcy.

Celem wprowadzenia działalności nieewidencjonowanej jest stworzenie zachęt oraz udogodnień sprzyjających dodatkowemu zaangażowaniu jednostek w przedsiębiorczość poza oficjalnym rejestrem. Ten kierunek działań ma na celu generowanie wzrostu gospodarczego przez zwiększenie liczby osób prowadzących taką działalność, co przyczyni się zarówno do rozszerzenia sfery przedsiębiorczości, jak i wzrostu ogólnego dochodu narodowego. Dodatkowo postępowanie takie ma potencjał zwielokrotnienia wpływów podatkowych, co stanowi istotny element wspierający stabilność finansów publicznych (Król, 2023).

4. Obliczenia i przykłady zawieranych transakcji

Sprzedaż okazjonalna, działalność gospodarcza i działalność nieewidencjonowana są to trzy możliwości przeprowadzenia transakcji z zakresu sprzedaży internetowej. Poniższe rozważania ukazują znaczące różnice między tymi pojęciami.

4.1. Przykład 1 – sprzedaż okazjonalna

Pani Maria kupiła z wyprzedzący garażowej komodę za kwotę 2000 zł, którą postanowiła naprawić i odnowić. Po upływie 4 miesięcy pani Maria sprzedała ją za pośrednictwem portalu internetowego w cenie 3200 zł. W takim przypadku pani Maria ma obowiązek wykazania przychodu 3200 zł oraz kosztu 2000 zł w rocznym zeznaniu PIT-36. Taka transakcja podlega pod „Odpłatne zbycie rzeczy określonych w art. 10 ust. 1 pkt 8 lit. d ustawy”. Podatek do zapłaty będzie wynosił: $3200 \text{ zł} - 2000 \text{ zł} = 1200 \text{ zł}$, $18\% * 1200 \text{ zł} = 216 \text{ zł}$.

Transakcja przeprowadzona przez panią Marię zalicza się do sprzedaży okazjonalnej, jednak, aby uniknąć opodatkowania takiej sprzedaży, pani Maria musiałaby poczekać ze sprzedażą do upływu 6 miesięcy od kupna owej komody.

4.2. Przykład 2 – zmiany w 2024 roku

Pan Andrzej wraz ze swoją małżonką dorabiają sobie za pośrednictwem sprzedaży internetowej na platformach, takich jak: Allegro, Vinted i OLX. Ze wspólnego konta na aplikacji Vinted sprzedają swoje stare, używane ubrania. Ponadto pan Andrzej przez portal Allegro sprzedaje sprzęt elektryczny, który wcześniej w razie potrzeby naprawia. Jego małżonka regularnie kupuje książki, które następnie odnawia i sprzedaje na stronie OLX. Tabela 1 przedstawia obowiązki, które muszą spełnić osoby fizyczne przy opisanych transakcjach.

Tabela 1. Transakcje sprzedaży internetowej w 2024 r.

Działalność	Liczba transakcji (w roku)	Łączny dochód z transakcji (rocznie)	Platforma sprzedażowa	Czas między datą zakupu a sprzedaży	Obowiązek
Sprzedaż używanych ubrań	35	0 euro	Vinted	12 miesięcy	Zgłoszenie w raporcie do urzędu skarbowego
Sprzedaż sprzętu elektronicznego	10	2500 euro	Allegro	4 miesiące	Należy ująć w zeznaniu rocznym
Sprzedaż odnowionych książek	15	200 euro	OLX	7 miesięcy	Brak konieczności zgłaszania

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 1 zostały zestawione ze sobą trzy odmienne sytuacje. W pierwszej z nich osoba fizyczna sprzedaje za pośrednictwem aplikacji Vinted swoje stare, używane ubrania. Została przekroczona liczba transakcji, więc platforma ma obowiązek zgłoszenia sprzedawcy do urzędu skarbowego. Możliwością uniknięcia sytuacji przekroczenia liczby dopuszczalnych transakcji, a tym samym niezgłoszenia do urzędu skarbowego przychodu, jest dokonanie transakcji pakietowych. W ten sposób liczba sprzedanych rzeczy się nie zmniejszy, a uniknie się zgłoszenia. Dodatkowo od zakupu każdej ze sprzedanych rzeczy minął rok, więc transakcje zaliczają się do sprzedaży okazjonalnej i nie występuje obowiązek ich zgłoszenia. Osoby fizyczne nie uzyskały z nich żadnego dochodu, więc nie wystąpi obowiązek zapłaty podatku. Druga sytuacja przedstawia sprzedaż sprzętu elektronicznego. Zgodnie z tabelą 1 było tylko 10 transakcji w roku, z których dochód wyiósł 2500 euro. Ze względu na zbyt krótki czas między datą kupna i sprzedaży danego sprzętu osoba fizyczna ma obowiązek wykazać dochód w zeznaniu rocznym PIT-36 w pozycji „Odpłatne zbycie rzeczy określonych w art. 10 ust. 1 pkt 8 lit. d ustawy” i odprowadzić należny z tego tytułu podatek. W trzecim podanym przypadku pokazana jest sytuacja, w której nie występuje konieczność zgłaszania zawartych transakcji.

4.3. Przykład 3 – działalność nieewidencjonowana

Osoba fizyczna skupuje na targach używane książki w kiepskim stanie. Odnawia ich stan techniczny, zapewnia nowe okładki, po czym regularnie sprzedaje przez portale internetowe. Wykonuje te czynności w ramach działalności bez rejestracji.

Transakcje w lutym 2024 r. są następujące:

- 10.01 – 50 zł,
- 15.01 – 60 zł,
- 20.01 – 150 zł.

Przychody z tytułu tej działalności wynoszą w styczniu łącznie 260 złotych, co oznacza, że limit nie został przekroczony i osoba fizyczna może kontynuować swoją działalność jako nieewidencjonowaną. Może przy tym korzystać ze zwolnienia z kasy fiskalnej, ale powinna prowadzić ewidencję zawierającą dane kupujących. Ponadto może skorzystać ze zwolnienia podmiotowego VAT. Przy prowadzeniu takiej działalności osoba fizyczna nie ma obowiązku składania żadnych dokumentów do urzędu. Nie może ona jednak przekroczyć limitu przychodów, a po zakończonym roku podatkowym powinna wykazać przychód wraz z poniesionymi kosztami w zeznaniu PIT-36 w pozycji „Działalność nierejestrowana, określona w art. 20 ust. 1ba ustawy”.

5. Zakończenie

Podsumowując, należy stwierdzić, że przedstawione przykłady ukazują różnice w opodatkowaniu sprzedaży okazjonalnej, działalności gospodarczej oraz nieewidencjonowanej. W przypadku sprzedaży okazjonalnej istnieje obowiązek zgłoszenia

i opodatkowania, uniknięcie tego wymaga oczekiwania ze sprzedażą co najmniej 6 miesięcy od dnia zakupu. Zmiany zaplanowane na 2024 r. wprowadzają dodatkowe zróżnicowanie w opodatkowaniu sprzedaży internetowej w zależności od rodzaju transakcji.

Obowiązek ciążyący na platformach sprzedażowych o raportowaniu transakcji do urzędu skarbowego, gdy dany sprzedawca przekroczy wskazane limity, pozwoli znacznie zmniejszyć działalność użytkowników unikających obowiązków podatkowych. Czy wskazane limity będą skuteczne w walce z likwidacją powstałej szarej strefy? Ustalenie limitu 30 transakcji, przy których nie powstaje konieczność zgłoszenia, okaże się nieskuteczne, gdy sprzedawcy zaczną operować sprzedażami pakietowymi. Powstanie wiele sposobów obejść, które mogą doprowadzić do zaostrożenia limitów i wprowadzenia kolejnych obostrzeń.

W działalności nieewidencjonowanej konieczne jest monitorowanie limitów przychodów i prowadzenie ewidencji, aby skutecznie zarządzać podatkami. Dostosowanie się do przepisów i ewentualne skorzystanie z pomocy doradcy podatkowego stanowi klucz do efektywnego zarządzania podatkami w kontekście sprzedaży *online*.

Literatura

- Florek, D. (2023, 9 marca). *Fiskus sprawdzi nasze dane na OLX, Allegro i Vinted. Skarbowka dowie się, co i za ile sprzedajemy*. Pobrano 15 stycznia 2024 z <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Fiskus-OLX-Allegro-i-Vinted-Skarbowka-dowie-sie-co-i-za-ile-sprzedajemy-8502133.html>
- Gofin.pl. (b.d.). Pobrano 27 grudnia 2023 z <https://interpretacje.gofin.pl/16702/art/0114-kdip3-1401114520191mj-dyrektor-krajowej-informacji>
- Król, T. (2023, 7 sierpnia). *Działalność nierejestrowana 2024 r. – limit roczny 38 700 zł przychodu bez zakładania firmy*. Pobrano 2 stycznia 2024 z <https://ksiegowosc.infor.pl/wiadomosci/6195783,dzialalnosc-nierejestrowana-2024-r-limit-roczny-38-700-zl-przychodu-bez-zakladania-firmy.html>
- Orzeczenia.nsa.gov.pl. (2017, 30 maja). Pobrano 15 stycznia 2024 z <https://orzeczenia.nsa.gov.pl/doc/7BA30EFA4A>
- Piotrowska, E. (2019, 12 listopada). *Sprzedaż przez internet na gruncie PIT*. Pobrano 27 grudnia 2023 z <https://www.gofin.pl/podatki/17,2,61,193815,sprzedaz-przez-internet-na-gruncie-pit.html>
- Szopa, K. (2023, 28 sierpnia). *Działalność bez rejestracji – jak wygląda w praktyce?* Pobrano 27 grudnia 2023 z <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-dzialalnosc-bez-rejestracji-jak-wyglada-w-praktyce>
- Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców. Pobrano 3 stycznia 2024 z <https://sip.lex.pl/akty-prawne/dzu-dziennik-ustaw/prawo-przedsiębiorcow-18701388>
- Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług. Pobrano 3 stycznia 2024 z <https://lexlege.pl/ustawa-o-podatku-od-towarow-i-uslug/>
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa. Pobrano 2 stycznia 2024 z <https://sip.lex.pl/akty-prawne/dzu-dziennik-ustaw/ordynacja-podatkowa-16799056>
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych. Pobrano 15 stycznia 2024 z <https://lexlege.pl/ustawa-o-podatku-dochodowym-od-osob-fizycznych/>

The Occasional Sales Tax in 2024

Summary: The article concerns online sales in the context of occasional sales, business activities, and unregistered activities, with particular emphasis on tax changes planned for 2024. The differences between occasional sales, online trading and running a business were analyzed. Interpretations of tax law regarding occasional sales were cited, paying attention to criteria such as the period of possession of the item and its sale cheaper than purchase. The article also discusses the planned changes in 2024 that impose obligations on sales platform operators in reporting data about sellers. The next topic is unregistered activity, where the rules for conducting it and changes in 2024, such as the new revenue limit, are presented. The benefits of running an unregistered business were presented, especially for people who want to start their own business. At the end of the article, examples of online transactions are presented, including the sale of clothes, electronic equipment, and refurbished books, taking into account changes in tax regulations.

Keywords: occasional sales, online sales, tax law, tax changes, data reporting, sales platforms

Anna Fiecek

e-mail: 188126@student.ue.wroc.pl

ORCID: 0009-0009-6509-5278

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

System kaucyjny – założenia i nowelizacja ustawy o podatku od towarów i usług

DOI: 10.15611/2024.44.4.04

JEL Classification: Q56

Streszczenie: Polska w 2025 roku stanie się siedemnastym krajem Unii Europejskiej, w którym funkcjonuje system kaucyjny. Wprowadzenie tego rozwiązania ma za zadanie wsparcie selektywnej zbiórki odpadów powstałych z opakowań po napojach, zmniejszenie zanieczyszczenia środowiska oraz wzrost poziomu recyklingu. Zmiana ta jednak nie ograniczy się wyłącznie do przepisów o charakterze środowiskowym. Celem artykułu jest przedstawienie podstawowych założeń systemu kaucyjnego, zmian wprowadzonych nowelizacją ustawy o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2023 r., poz. 1570 i 1598 z późn. zm.) oraz ewidencji księgowej związanej z opakowaniami wielokrotnego użytku. W artykule zastosowano następujące metody badawcze: studia literaturowe, analizę aktów prawnych oraz wnioskowanie.

Słowa kluczowe: system kaucyjny, ustawa o podatku od towarów i usług, dyrektywa SUP

© 2024 Anna Fiecek

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Fiecek, A. (2024). System kaucyjny – założenia i nowelizacja ustawy o podatku od towarów i usług. W: M. Biernacki, R. Kowalak (red.), *Rachunkowość* (s. 39-47). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

1. Wstęp

1 stycznia 2025 r. w Polsce ma zacząć obowiązywać system kaucyjny – DRS (ang. *deposit-return scheme, deposit-return system*). Ustawa z dnia 13 lipca 2023 r. o zmianie ustawy o gospodarce opakowaniami i odpadami opakowaniowymi oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2023 r., poz. 1852) wprowadza do polskiego porządku prawnego m.in. definicję kaucji i systemu kaucyjnego. Istotą tej nowelizacji jest wdrożenie dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/904 z dnia 5 czerwca 2019 r. w sprawie zmniejszenia wpływu niektórych produktów z tworzyw sztucznych na środowisko (Dz. Urz. UE L 155 z 12.06.2019), czyli tzw. dyrektywy plastikowej – SUP (ang. *single-use plastics*).

Dyrektywa SUP ma na celu nie tylko ograniczenie negatywnego wpływu produktów z tworzyw sztucznych, ale również „zbudowanie odpowiednich mechanizmów

regulujących, pozwalających na tworzenie takich modeli biznesowych i wzorców zarządzania, które będą wspierały transformację w kierunku gospodarki o obiegu zamkniętym” (Matuszak-Flejszman, 2023, s. 30).

Przepisy te, mimo ściśle środowiskowego charakteru, oznaczają szereg zmian na innych płaszczyznach. Wprowadzenie systemu kaucyjnego wymusi m.in. zmianę nawyków konsumenckich, konieczność dostosowania się do nowych obowiązków nałożonych na wybranych przedsiębiorców, a także zmianę podstawy opodatkowania niezwróconych opakowań wielokrotnego użytku podatkiem od towarów i usług.

Artykuł ma za zadanie przedstawić podstawowe założenia systemu kaucyjnego według polskich przepisów oraz zmiany wprowadzone nowelizacją ustawy o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2023 r., poz. 1570 i 1598 z późn. zm.). Zaprezentowano w nim również ewidencję księgową opakowań wielokrotnego użytku. Metodami badawczymi zastosowanymi w artykule są: studia literaturowe, analiza aktów prawnych oraz wnioskowanie.

2. Istota systemu kaucyjnego

Czynnikiem powodującym w ciągu ostatnich lat wzrost zainteresowania ekonomistów zagadnieniami obszaru ochrony środowiska jest m.in. wzmożona odczuwalność ograniczenia bogactw naturalnych. Ekonomia bowiem z założenia jest nauką o procesach gospodarczych, w których to wykorzystywane są różne zasoby – również zasoby naturalne, takie jak ziemia, powietrze i woda (Milewski i Kwiatkowski, 2018, s. 23).

Zwiększająca się liczba odpadów w środowisku bezsprzecznie stanowi istotne wyzwanie dla współczesnej gospodarki. Według danych Eurostatu w samym 2021 r. poziom odpadów opakowaniowych wygenerowanych w Unii Europejskiej (EU-27) wyniósł szacunkowo 189,75 kg na mieszkańca, z czego 36,11 kg stanowiły odpady plastikowe, a 35,11 kg odpady szklane. Warto zauważyć, że tylko 64% odpadów opakowaniowych zostało poddanych procesowi recyklingu – w przypadku plastikowych odpadów opakowaniowych poziom ten wyniósł jedynie 40,7%, podczas gdy dla szklanych odpadów opakowaniowych był on wyższy i ukształtował się na poziomie 74,3% (Eurostat, 2024). Jedną z odpowiedzi na powyższy problem może stanowić zastąpienie wykorzystywanego dotychczas modelu gospodarki linearnej, charakteryzującego się hasłem „weź – użyj – wyrzuć”, gospodarką cyrkularną (inaczej: GOZ – gospodarka obiegu zamkniętego; ang. *the circular economy*) (GOZ w Praktyce, b.d.). Dlatego też Unia Europejska i państwa członkowskie od prawie 30 lat podejmują działania mające na celu usprawnienie obiegu opakowaniami i odpadami opakowaniowymi (Broniewicz i in., 2023).

Instrumentem przyczyniającym się równocześnie do tworzenia modelu gospodarki o obiegu zamkniętym oraz służącym kluczowej zasadzie polityki środowiskowej Unii Europejskiej, czyli założeniu, że to zanieczyszczający powinien ponosić koszty swojego negatywnego wpływu na środowisko (PPP – *The Polluter Pays Principle*),

jest właśnie system kaucyjny (European Court of Auditors, b.d.; GOZ w Praktyce, b.d.). Realizacja tej zasady przejawia się ekonomicznym zachęceniem konsumentów do recyklingu, gdyż w przeciwnym razie pobrana przy zakupie opłata nie zostanie im zwrócona (Urban Agenda Platform, b.d.).

3. Założenia systemu kaucyjnego według polskich przepisów

Zgodnie z art. 8 pkt 6a Ustawy z dnia 13 czerwca 2013 r. o gospodarce opakowaniami i odpadami opakowaniowymi kaucja jest określoną kwotą pieniężną pobieraną od użytkownika końcowego przy sprzedaży napoju w opakowaniu jednorazowego lub wielokrotnego użytku objętego systemem kaucyjnym oraz oddawaną w chwili zwrotu tego opakowania albo powstałego z niego odpadu opakowaniowego. Załącznik do ustawy wskazuje trzy rodzaje opakowań objętych systemem kaucyjnym – są to: 1) butelki jednorazowego użytku z tworzyw sztucznych na napoje o pojemności do trzech litrów, 2) puszki metalowe o pojemności do jednego litra oraz 3) butelki szklane wielokrotnego użytku o pojemności do półtora litra (Ustawa z dnia 13 czerwca 2013 r., zał. 1a).

Dużym ułatwieniem dla konsumentów jest fakt, że w celu otrzymania pobranej kaucji nie będzie konieczne okazanie dowodu zakupu produktu w opakowaniu objętym systemem kaucyjnym. Zwrotu zatem będzie można dokonać w dowolnym, wybranym przez siebie sklepie, bez wymogu posiadania paragonu dokumentującego zakup (Ustawa z dnia 13 czerwca 2013 r., art. 40g).

O obligatoryjności przystąpienia do systemu kaucyjnego przez przedsiębiorców prowadzących jednostkę handlu detalicznego lub hurtowego decyduje powierzchnia sprzedaży, czyli część ogólnodostępnej powierzchni obiektu, w której odbywa się bezpośrednia sprzedaż towarów, gdzie użytkownikom końcowym oferowane są produkty będące napojami w opakowaniach objętych systemem kaucyjnym (Ustawa z dnia 13 czerwca 2013 r., art. 8 ust. 10a; Ustawa z dnia 27 marca 2003 r., art. 2 pkt 19). Użytkownikiem końcowym natomiast jest klient, który napoje nabywa w celach konsumpcji bez ich dalszej odsprzedaży (Ustawa z dnia 13 czerwca 2013 r., art. 8 pkt 15c i art. 44). Oznacza to, że wyłącznie sklepy powyżej 2000 m² zostaną zobligowane do uczestniczenia w systemie kaucyjnym w pełnym zakresie (zob. tab. 1).

Na wprowadzających produkty w opakowaniach, definiowanych jako przedsiębiorcy wykonujący „działalność gospodarczą w zakresie wprowadzania do obrotu produktów w opakowaniach na napoje jednorazowego lub wielokrotnego użytku (...) z wyłączeniem sprzedaży bezpośredniej”, ustawa nakłada obowiązek realizacji wysokich poziomów selektywnej zbiórki opakowań i odpadów opakowaniowych (Ustawa z dnia 13 czerwca 2013 r., art. 8 ust. 21a).

Poziomy te dla butelek jednorazowego użytku i metalowych puszek mierzone będą procentową wartością ilorazu masy selektywnie zebranych odpadów opakowaniowych powstałych z tych opakowań oraz masy tych opakowań wprowadzonych

Tabela 1. Powierzchnia sprzedaży jednostki handlu detalicznego lub hurtowego a nowe obowiązki wobec przedsiębiorców

Powierzchnia, w której użytkownikom końcowym oferowane są produkty będące napojami w opakowaniach objętych systemem kaucyjnym	Obowiązki wynikające z uczestnictwa przedsiębiorcy w systemie kaucyjnym i ich obligatoryjność
Do 200 m ²	Obowiązek pobierania kaucji przy zachowaniu dowolności jej zwracania oraz zbierania pustych opakowań i odpadów opakowaniowych
Powyżej 200 m ²	Obowiązek pobierania i zwracania kaucji oraz zbierania pustych opakowań i odpadów opakowaniowych
Powyżej 2000 m ²	Obowiązek prowadzenia na własny koszt selektywnej zbiórki odpadów opakowaniowych po produktach opakowaniowych znajdujących się w ofercie handlowej jednostki, z wyłączeniem opakowań objętych systemem kaucyjnym

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Ustawa z dnia 13 czerwca 2013 r., art. 44).

do obrotu w danym roku, a dla butelek szklanych – procentową wartością ilorazu wysokości kaucji zwróconej oraz pobranej w danym roku (Ustawa z dnia 13 czerwca 2013 r., art. 21a ust. 3 i 4). Warto zwrócić uwagę na fakt, że do osiągniętych poziomów wliczone zostaną jedynie opakowania i odpady opakowaniowe selektywnie zebrane w ramach systemu kaucyjnego, więc nie podwyższy ich np. samodzielna zbiórka opakowań przez przedsiębiorcę (Ustawa z dnia 13 czerwca 2013 r., art. 21a ust. 1). Minimalne poziomy selektywnej zbiórki opakowań i odpadów opakowaniowych będą wzrastać w kolejnych latach obowiązywania systemu kaucyjnego – z 77% dla 2025 r. do 90% dla 2029 i następnych lat (Ustawa z dnia 13 czerwca 2013 r., zał. 1a).

Brak realizacji przytoczonych poziomów przez wprowadzających wiązać się będzie z koniecznością uiszczenia połowy wysokości opłaty produktowej (Ustawa z dnia 13 czerwca 2013 r., art. 34 i 36). Natomiast gdy taki podmiot w ogóle nie przystąpi do systemu, opłata ta obciąży go w pełnym wymiarze (Ustawa z dnia 13 czerwca 2013 r., art. 34). Zgodnie z ustawą rozliczenie z wykonania tego obowiązku nastąpi „do dnia 15 marca roku następującego po roku kalendarzowym, którego opłata dotyczy”. Zatem przedsiębiorcy, którzy nie spełnią powyższych kryteriów, pierwszą opłatę będą zobowiązani wnieść do 15 marca 2026 r. na odrębny rachunek bankowy prowadzony przez marszałka województwa (Ustawa z dnia 13 czerwca 2013 r., art. 36).

4. Zmiany w ustawie o podatku od towarów i usług

Ustawa z dnia 13 lipca 2023 r. (Dz. U. z 2023 r., poz. 1852) wprowadziła również obowiązujące od 13 października 2023 r. zmiany w Ustawie z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2023 r., poz. 1570 i 1598 z późn. zm.). W wy-

niku tej nowelizacji do art. 2 ustawy, stanowiącego słownik pojęć, wprowadzono definicje: opakowania wielokrotnego użytku, wprowadzającego produkty w opakowaniach na napoje, oraz odpadu opakowaniowego. Rozszerzono także art. 29a, traktujący o podstawie opodatkowania o ust. 11a, 12a, 12b oraz art. 109, ustanawiając w ust. 11ia-11ic obowiązek prowadzenia elektronicznej ewidencji dla wprowadzających produkty w opakowaniach na napoje.

4.1. Określenie podstawy opodatkowania

Dotychczas, zgodnie z ustawą, gdy podatnik dokonując dostawy towaru w opakowaniu zwrotnym, pobierał od kupującego kaucję lub określił ją w umowie dostawy towaru, do podstawy opodatkowania podatkiem od towarów i usług nie wliczano wartości tego opakowania (Ustawa z dnia 11 marca 2004 r., art. 29a ust. 11). Podstawa ulegała podwyższeniu dopiero w sytuacji niezwrócenia opakowania objętego kaucją przez nabywcę:

„1) w dniu następującym po dniu, w którym umowa przewidywała zwrot opakowania – jeżeli tego opakowania nie zwrócono w terminie określonym w umowie;

2) 60. dnia od dnia wydania opakowania – jeżeli w umowie nie określono terminu zwrotu tego opakowania” (Ustawa z dnia 11 marca 2004 r., art. 29a ust. 12).

Na mocy ustawy z dnia 13 lipca 2023 r. przepisy te przestały obejmować objęte systemem kaucyjnym opakowania wielokrotnego użytku, w których dokonano dostawy towaru, rozumiane na potrzeby ustawy o podatku od towarów i usług jako szklane butelki wielokrotnego użytku o pojemności do półtora litra (Ustawa z dnia 11 marca 2004 r., art. 29a ust. 11a; Ustawa z dnia 11 marca 2004 r., art. 2, pkt 49). Należy pamiętać, że zmiany te nie mają zastosowania do podstawy opodatkowania objętych systemem kaucyjnym butelek z tworzyw sztucznych i metalowych puszek, a także innych opakowań nieobjętych systemem, np. opakowań zbiorczych, takich jak palety i skrzynki.

Zgodnie z ust. 11a przy dostawie towarów w opakowaniach wielokrotnego użytku objętych systemem kaucyjnym wartość zwróconych opakowań w dalszym ciągu nie wpłynie na podstawę opodatkowania towarów (Ustawa z dnia 11 marca 2004 r., art. 29a ust. 11a). Jednakże uwagę należy zwrócić na zmianę sposobu podwyższenia podstawy w przypadku niezwrócenia opakowania wielokrotnego użytku lub zwrócenia odpadu opakowaniowego przez nabywcę. Wówczas to wprowadzający produkty w opakowaniach na napoje (a nie podatnik dokonujący dostawy towaru) podwyższy podstawę opodatkowania o wartość opakowania wielokrotnego użytku (Ustawa z dnia 11 marca 2004 r., art. 29a ust. 12a). Rozliczenie podatku od towarów i usług przez podmiot pobierający kaucję od konsumenta nie byłby możliwy ze względu na przyjęte rozwiązanie, dotyczące braku konieczności posiadania dowodu zakupu do zwrotu kaucji (Węgielska, 2023).

W takiej sytuacji na ostatni dzień roku (tj. 31 grudnia) wprowadzający określi różnicę między liczbą wprowadzonych do obrotu a liczbą zwróconych opakowań wielokrot-

nego użytku. Podatnik dokona tego rozliczenia w deklaracji za ostatni okres rozliczeniowy, a zatem w deklaracji składanej do 25 stycznia następnego roku (Ustawa z dnia 11 marca 2004 r., art. 29a ust. 21b). Jeżeli natomiast w danym roku liczba zwróconych opakowań wielokrotnego użytku byłaby większa niż liczba opakowań wprowadzonych do obrotu, wprowadzający uwzględni tę różnicę dopiero przy ustaleniu wartości podstawy opodatkowania za kolejny rok – tzn. pomniejszy ewentualną różnicę w roku następnym (Ustawa z dnia 11 marca 2004 r., art. 29a ust. 21b; Węglińska, 2023). Rozliczenie to nastąpi na podstawie elektronicznej ewidencji, do której prowadzenia podatnik został zobligowany w art. 109 ust. 11ia ustawy o podatku od towarów i usług.

4.2. Elektroniczna ewidencja

Elektroniczna ewidencja prowadzona przez wprowadzającego produkty w opakowaniach na napoje powinna zawierać niezbędne dane, służące określeniu zmiany podstawy opodatkowania. Rozumie się przez to informacje o:

- 1) wprowadzonych do obrotu opakowaniach wielokrotnego użytku, czyli „liczbie i wartości opakowań, za które w danym roku pobrana została kaucja”;
- 2) zwróconych opakowaniach wielokrotnego użytku – „liczbie i wartości opakowań, za które zwrócono kaucję w danym roku”;
- 3) zwróconych odpadach opakowaniowych – „liczbie i kwotach należności zwróconych z tytułu zwrotu odpadów opakowaniowych w danym roku”.

Dane te powinny uwzględniać odpowiednio podział na rodzaje opakowań i odpadów opakowaniowych.

Podatnik będzie zobowiązany do udostępnienia ewidencji drogą elektroniczną na każde żądanie organu podatkowego oraz do prowadzenia jej przez 5 lat od końca roku, w rozliczeniu za który określono wysokość zmiany podstawy opodatkowania (Ustawa z dnia 11 marca 2004 r., art. 109 ust. 11ia-11ic).

5. Ewidencja sprzedaży napojów w opakowaniach wielokrotnego użytku na kontach księgowych

Ponieważ podstawa opodatkowania musi wynikać z ksiąg rachunkowych, które stanowią zarazem księgi podatkowe, konieczne jest zauważenie wpływu nowelizacji ustawy o podatku od towarów i usług na zmianę ewidencji dotyczącej sprzedaży opakowań wielokrotnego użytku objętych systemem kaucyjnym (Trzpioła, 2023).

Podobnie jak w przypadku dostawy towarów w innych opakowaniach zwrotnych objętych kaucją przy dostawie towarów w opakowaniach wielokrotnego użytku podatnik w podstawie opodatkowania nie uwzględni ich wartości (Ustawa z dnia 11 marca 2004 r., art. 29a ust. 11-11a). Zatem jednostki prowadzące księgi rachunkowe przy dokonywaniu sprzedaży napojów w opakowaniach wielokrotnego użytku osobno odnotują wydanie opakowań kontrahentowi i ich zwrot w przyszłości (Trzpioła, 2023).

Rozrachunki z odbiorcami (w analityce: kontrahent A)		VAT należny		Przychody ze sprzedaży			
1a)			(1b) (3b)		(1c)		
Opakowania wielokrotnego użytku (w analityce: 2)		Opakowania wielokrotnego użytku w jednostce (2)		Koszt niezwróconych opakowań (3a)		Podatki i opłaty (3b)	
	(3a)						

1. FV — sprzedaż napojów w opakowaniach wielokrotnego użytku, objętych systemem kaucyjnym:
 - a) wartość netto faktury
 - b) VAT należny
 - c) wartość brutto faktury
2. PK — wydanie opakowań wielokrotnego użytku kontrahentowi — wartość opakowania wielokrotnego użytku
3. PK — niezwrócenie przez nabywcę opakowania wielokrotnego użytku lub zwrócenie odpadu opakowaniowego
 - a) wyśięgowanie wartości opakowania, stanowiącego wartość sprzedanych towarów i materiałów
 - b) VAT należny

Rysunek 1. Ewidencja opakowań objętych systemem kaucyjnym na kontach księgowych, dokonywana przez wprowadzających napoje w opakowaniach wielokrotnego użytku

Źródło: opracowanie na podstawie (Trzpióła, 2023).

Jednostki nieprowadzące wcześniej systemu pobierania i zwracania kaucji za opakowania zwrotne, oprócz wcześniej wymienionych obowiązków, powinny dodatkowo zaktualizować plan kont, wprowadzając niezbędne do właściwej ewidencji operacji gospodarczej nowe konta księgowo, takie jak np.: „Opakowania wielokrotnego użytku”, „Opakowania wielokrotnego użytku w jednostce” oraz „Koszt niezwróconych opakowań”. Rysunek 1 przedstawia typową ewidencję operacji związanych ze sprzedażą napojów w opakowaniach wielokrotnego użytku objętych systemem kaucyjnym, dokonywaną przez wprowadzającego produkty w opakowaniach na napoje.

6. Zakończenie

Celem niniejszego artykułu było omówienie głównych założeń systemu kaucyjnego i zmian wprowadzonych nowelizacją ustawy o podatku od towarów i usług. Przeprowadzona analiza aktów prawnych pozwala stwierdzić, że zaplanowane na 2025 r. wprowadzenie w Polsce systemu kaucyjnego będzie istotną zmianą nie tylko z perspektywy instrumentów gospodarki odpadami. Wybrani przedsiębiorcy będą musieli zastosować się do szeregu dodatkowych obowiązków związanych z obsługą systemu, nowym sposobem rozliczania podatku od towarów i usług od opakowań zwrotnych wielokrotnego użytku, a także dostosować ewidencję na kontach księgowych.

System ten jest ważny nie tylko z punktu widzenia zanieczyszczenia środowiska, ponieważ ma dodatkowo poprawić dostęp do dobrej jakości surowca do recyklingu.

Dyrektywa SUP zobowiązuje bowiem państwa członkowskie, aby do 2025 r. butelki na napoje składające się głównie z politereftalanu etylenu (tzw. butelki PET) zawierały „co najmniej 25% tworzyw sztucznych pochodzących z recyklingu” (Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/904 z dnia 5 czerwca 2019 r., art. 6 ust. 5).

Przykładem kraju, w którym system kaucyjny funkcjonuje od wielu lat, będąc zarazem uważanym za największy i najskuteczniejszy taki system na świecie, jest Republika Federalna Niemiec. Niemcy w 2003 r. stały się pierwszym krajem europejskim, który wprowadził do swojego porządku prawnego system DRS – „Pfandsystem” (TOMRA, 2023). Ich sukces przejawia się m.in. osiągnięciem wysokich poziomów wykorzystywania w recyklingu zbieranych materiałów. W 2020 r. poziom recyklingu prezentował się następująco: szkło – 84%, plastik – 60,4% (GVM – Gesellschaft für Verpackungsmarktforschung mbH, s. 5). Jednakże system ten ma charakter scentralizowany. Jego operatorem jest jedna spółka *non profit* – Deutsche Pfandsystem GmbH (DPG), podczas gdy polska ustawa stwarza możliwość utworzenia wielu podmiotów nadzorujących (Ustawa z dnia 13 czerwca 2013 r., art. 40h).

Należy zauważyć, że w powyższych rozważaniach pominięto niektóre kwestie dotyczące organizacji systemu, takie jak sposób przeprowadzania zbiórki opakowań, który również może okazać się problematyczny z perspektywy właścicieli sklepów ze względu na ich ograniczoną przestrzeń oraz konieczność poniesienia dodatkowych kosztów w postaci choćby zakupu automatów RVM (tzw. butelkomatów). Z perspektywy przedsiębiorców warto zwrócić uwagę na konieczność rozróżnienia kaucji dotyczącej sprzedaży skierowanej do konsumentów napojów objętych systemem kaucyjnym od tej w rozrachunkach z kontrahentami, czyli, np. kaucji od opakowań zbiorczych, związanych z transportem towarów, której zasady rozliczenia nie ulegną zmianie.

Literatura

- Broniewicz, E., Larsson, A., Piontek, W. i Sidorczuk-Pietraszko, E. (2023). Economic Effects of Introducing a Deposit-Return System for Packaging in Poland. *Economics and Environment*, 86(3), 169-185. <https://doi.org/10.34659/eis.2023.86.3.718>
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/904 z dnia 5 czerwca 2019 r. w sprawie zmniejszenia wpływu niektórych produktów z tworzyw sztucznych na środowisko (Dz. Urz. UE L 155 z 12.06.2019)
- European Court of Auditors. (b.d.). *Special Report 12/2021: The Polluter Pays Principle*. Pobrano 10 lutego 2024 z https://www.eca.europa.eu/lists/ecadocuments/sr21_12/sr_polluter_pays_principle_en.pdf
- Eurostat. (2024). *Packaging Waste by Waste Management Operations [Dataset]*. Pobrano 19 maja 2024 z https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/env_waspac__custom_11439212/default/table?lang=en
- Gospodarka Obiegu Zamkniętego w Praktyce. [GOZ w Praktyce]. (b.d.). *Gospodarka linearna*. Pobrano 10 lutego 2024 z <https://gozwpraktyce.pl/slownik/gospodarka-linearna>

- GVM – Gesellschaft für Verpackungsmarktforschung mbH. (2021). *Recycling-Bilanz für Verpackungen. Berichtsjahr 2020 – Zusammenfassung der Ergebnisse*. 28. Ausgabe. Pobrano 18 lutego 2024 z https://gvmonline.de/files/recycling/Recycling_2020_Zusammenfassung_Ergebnisse.pdf
- Matuszak-Flejszman, A. (2023). *Zarządzanie środowiskowe*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-190-3>
- Milewski, R. i Kwiatkowski, E. (red.). (2018). *Podstawy ekonomii*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- TOMRA. (2023). *Deposit Return Scheme in Germany: The World's Highest-Performing Drink Container Recycling System*. Pobrano 16 lutego 2024 z <https://www.tomra.com/en/reverse-vending/media-center/feature-articles/germany-deposit-return-scheme>
- Trzpioła, K. (2023). System kaucyjny to nowe obowiązki i w księgach, i w VAT. *Dziennik Gazeta Prawna*. Pobrano 6 kwietnia 2024 z <https://www.gazetaprawna.pl/rachunkowosc-i-audyt/artykuly/9322067,system-kaucyjny-to-nowe-obowiazki-i-w-ksiegach-i-w-vat.html>
- Urban Agenda Platform. (b.d.). *Deposit Refund Scheme*. Pobrano 14 lutego 2024 z <https://www.urbanagendaplatform.org/best-practice/deposit-refund-scheme>
- Ustawa z dnia 13 lipca 2023 r. o zmianie ustawy o gospodarce opakowaniami i odpadami opakowaniami oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2023 r., poz. 1852)
- Ustawa z dnia 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym (Dz. U. z 2003 r. Nr 80, poz. 717 z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 13 czerwca 2013 r. o gospodarce opakowaniami i odpadami opakowaniami (Dz. U. z 2013 r., poz. 888 z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2023 r., poz. 1570 i 1598 z późn. zm.)
- Węgielska, A. (2023, 5 października). Zmiana zasad rozliczania VAT przy opakowaniach zwrotnych. *Gazeta Podatkowa*, 80(2059). Pobrano z <https://gazetapodatkowa.gofin.pl/artykul/4/vat-i-akcy-za/235641/zmiana-zasad-rozliczania-vat-przy-opakowaniach-zwrotnych>

Deposit Return System – Assumptions and Amendment of the Goods and Services Tax Act

Abstract: In 2025, Poland will become the seventeenth country in the European Union to implement a deposit return system. The introduction of this solution aims to support the selective collection of waste from beverage packaging, reduce environmental pollution, and increase the level of recycling. However, this change will not be limited solely to environmental regulations. The purpose of this article is to present the basic assumptions of the deposit return system, the changes introduced by the amendment of the Value Added Tax Act (Journal of Laws of 2023, items 1570 and 1598, as amended), and the accounting records related to reusable packaging. The following research methods were used in the article: literature studies, analysis of legal acts, and inference.

Keywords: deposit return system (DRS), Goods and Services Tax Act, SUP directive

Martyna Gawlas

e-mail: 177511@student.ue.wroc.pl

ORCID: 0009-0009-8190-9040

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Ryzyko podatkowe wynikające z wyceny wartości niematerialnych na potrzeby ustalenia cen transferowych

DOI: 10.15611/2024.44.4.05

JEL Classification: H26, K34

Streszczenie: Wiarygodna wycena wartości niematerialnych stanowi wyzwanie dla podatników. Brak jednolitych standardów wyceny, subiektywność oceny wartości niematerialnych aktywów, zmienność ich wartości oraz różnorodność metod wyceny stwarzają przedsiębiorstwom ryzyko nieprawidłowej oceny tych aktywów. Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju wyróżniła kategorię trudnych do wyceny wartości niematerialnych, stwierdziwszy, że mogą być one elementem agresywnej optymalizacji podatkowej. Na podmioty powiązane, dokonujące między sobą transakcji dotyczącej trudnych do wyceny wartości niematerialnych, nakładane są dodatkowe obowiązki sprawozdawcze w zakresie raportowania schematów podatkowych i dokumentacji cen transferowych. Podatnicy w związku z identyfikacją trudnych do wyceny wartości niematerialnych muszą zmierzyć się z dodatkowym ryzykiem podatkowym. Celem artykułu jest przedstawienie możliwych rozwiązań minimalizujących ryzyko podatkowe, wynikające z przeprowadzenia transakcji dotyczącej trudnych do wyceny wartości niematerialnych. Zastosowane w artykule metody badawcze obejmują analizę aktów prawnych, przegląd publikacji oraz wnioskowanie przez dedukcję.

Słowa kluczowe: ceny transferowe, wartości niematerialne, schematy podatkowe, wycena wartości niematerialnych

© 2024 Martyna Gawlas

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Gawlas, M. (2024). Ryzyko podatkowe wynikające z wyceny wartości niematerialnych na potrzeby ustalenia cen transferowych. W: M. Biernacki, R. Kowalak (red.), *Rachunkowość* (s. 48-55). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

1. Wstęp

Rozwój procesów internacjonalizacji i globalizacji powoduje wzrost pozycji korporacji transnarodowych w światowej gospodarce (Rogaczewski, 2019, s. 31), a co za tym idzie, zabezpieczenie się przed ryzykiem podatkowym wynikającym ze specyfiki cen transferowych staje się ważnym i niezbędnym elementem ich strategii podatkowej. Na przestrzeni ostatnich kilku lat przedsiębiorstwa znacznie częściej były poddawane czynnościom sprawdzającym lub kontrolom podatkowym przez organy

administracji skarbowej, które coraz skrupulatniej analizują procesy ustalania cen transferowych, zwłaszcza dotyczące wyceny wartości niematerialnych.

Ryzyko podatkowe związane z oceną wartości niematerialnych w transakcjach między jednostkami gospodarczymi stanowi aktualnie kluczowe wyzwanie dla wielu jednostek operujących na krajowym i międzynarodowym rynku. Oceniając niematerialne aktywa, takie jak marki, patenty czy prawa autorskie, przedsiębiorstwa muszą zmierzyć się z brakiem jednoznacznych kryteriów wyceny, co prowadzi do powstania ryzyka podatkowego. Z tego powodu ciągle rośnie wśród przedsiębiorstw świadomość istotności i skomplikowania procesu wyceny niematerialnych aktywów, a jego wpływ na politykę cen transferowych ciągle rośnie. Niestąta natura, subiektywność i brak jednolitych standardów wyceny wartości niematerialnych stanowią wyzwanie zarówno dla przedsiębiorstw, jak i organów administracji skarbowej.

W niniejszym artykule zostanie dokonana analiza wyzwań i możliwości w kontekście ryzyka podatkowego związanego z procesem ustalania cen transferowych w zakresie wartości niematerialnych. Artykuł ma na celu przedstawienie kompleksowego charakteru tego zagadnienia i wskazanie możliwych linii postępowania dla przedsiębiorstw starających się zminimalizować to ryzyko, mając na uwadze nie tylko specyficzny charakter wartości niematerialnych, ale i ewolucję przepisów i praktyk międzynarodowych. Zastosowane metody badawcze w artykule obejmują analizę aktów prawnych, przegląd publikacji oraz wnioskowanie przez dedukcję.

2. Trudne do wyceny wartości niematerialne na gruncie przepisów prawa podatkowego

Przepisy ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych w sposób szczególnie regulują transakcje dotyczące wartości niematerialnych i prawnych zawierane pomiędzy podmiotami powiązаныmi. W sytuacji gdy taka transakcja spełnia definicję transakcji kontrolowanej oraz jej wartość przekracza ustawowe progi dokumentacyjne, strony transakcji zobowiązane są do sporządzenia lokalnej dokumentacji cen transferowych (ang. *local file*). Dokumentacja ma na celu wykazanie, że ceny transferowe zostały ustalone na warunkach, które uzgodniłyby między sobą podmioty niepowiązane. Przepisy przewidują jednak szereg zwolnień z obowiązku przygotowania lokalnej dokumentacji cen transferowych. Ustawodawca jednakże wyłącza możliwość zastosowania zwolnień, w sytuacji gdy transakcja dotyczy m.in. wartości niematerialnych i prawnych. Ponadto grupy kapitałowe, które sporządzają grupową dokumentację cen transferowych (ang. *master file*), mają obowiązek, w ramach tej dokumentacji, sporządzenia opisu wartości niematerialnych i prawnych grupy (Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. ...).

Specyfika wyceny wartości niematerialnych jest problematyczna w trakcie ustalania cen transferowych. Wartości niematerialne stanowią wyzwanie w zakresie precyzyjnego oszacowania ich wartości rynkowej. Komplikacje związane z przeprowadzeniem analizy porównawczej z analogicznymi transakcjami na rynku wynika-

ją z unikalności wielu niematerialnych aktywów. Ponadto mają miejsce sytuacje, w których podmioty powiązane, z racji uzasadnionych aspektów ekonomicznych, mogą zawierać transakcje, które nie zostałyby podjęte przez niezależne podmioty (Jamróży i in., 2021, s. 87).

Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (ang. *OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development* [dalej: OECD]) w związku z podjęciem działań w celu zapobiegania erozji podstawy opodatkowania oraz transferowi zysków (ang. *BEPS – base erosion and profit shifting*) wyróżniła na potrzeby ustalania cen transferowych pojęcie trudnych do wyceny wartości niematerialnych (ang. *HTVI – hard-to-value intangibles* [dalej: HTVI]). Zgodnie z wytycznymi OECD (2022, s. 304) na potrzeby transakcji między podmiotami powiązаныmi uznanie wartości niematerialnych za trudne do wyceny wymaga jednoczesnego spełnienia dwóch warunków, takich jak:

- 1) brak dostępnych wiarygodnych danych porównawczych w momencie ich przenoszenia,
- 2) prognozy dotyczące przyszłych przepływów pieniężnych lub przychodów, które mają zostać uzyskane z wartości niematerialnych, są obciążone wysokim stopniem niepewności.

Ponadto OECD wskazuje na cechy transakcji, których przedmiotem mogą być trudne do wyceny wartości niematerialne, czyli:

- w momencie przeniesienia wartości niematerialne są tylko częściowo rozwinięte;
- wartości niematerialne będą wykorzystywane komercyjnie po kilku latach od dokonania transakcji;
- wartość niematerialna sama w sobie nie spełnia definicji HTVI, ale jest integralnie związana z rozwojem lub zwiększeniem innych trudnych do wyceny wartości niematerialnych;
- wysoka niepewność prognoz związana jest z wykorzystywaniem wartości niematerialnych w sposób, który jest nowatorski w momencie przeniesienia;
- wartość niematerialna jest przekazywana na rzecz podmiotu powiązanego za wynagrodzeniem zryczałtowanym;
- wartości niematerialne są wykorzystywane albo są opracowywane w ramach *cost contribution arrangements* (CCAs) lub podobnych porozumień.

Dodatkowo dyrektywa Rady Unii Europejskiej w zakresie obowiązkowej automatycznej wymiany informacji w dziedzinie opodatkowania w odniesieniu do podlegających zgłoszeniu uzgodnień transgranicznych [dalej: dyrektywa DAC-6] wprowadziła definicję HTVI stosowaną na potrzeby raportowania schematów podatkowych. Definicja zawarta w dyrektywie jest tożsama z tą zaproponowaną w wytycznych OECD.

Konsekwencją wytycznych OECD było wprowadzenie pojęcia trudnych do wyceny wartości niematerialnych do ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych poprzez Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 21 grudnia 2018 r. w sprawie informacji o cenach transferowych w zakresie podatku dochodowego od osób

prawnych [dalej: rozporządzenie TP]. Natomiast implementacja dyrektywy DAC-6 wprowadziła pojęcie HTVI do ustawy Ordynacja podatkowa, która definiuje pojęcie trudnych do wyceny wartości niematerialnych na potrzeby raportowania schematów podatkowych (ang. *mandatory disclosure rules* [dalej: MDR]). Tabela 1 przedstawia definicje trudnych do wyceny wartości niematerialnych w polskich przepisach prawa.

Tabela 1. Definicje trudnych do wyceny wartości niematerialnych w polskich przepisach prawa

Podstawa prawna	Definicja
Art. 86a §1 pkt 14 Ordynacji podatkowej	Wartości niematerialne, w tym wartości prawne, a także prawa do tych wartości, które w momencie ich przenoszenia między podmiotami powiązаныmi nie miały wiarygodnie określonej wartości porównywalnej, oraz prognozy przyszłych przepływów pieniężnych lub spodziewanych przychodów z tych wartości, lub założenia zastosowane przy ich wycenie, obarczone są wysokim poziomem niepewności.
§2 rozporządzenia TP	Wartości niematerialne, a także prawa do tych wartości, dla których w momencie ich przenoszenia między podmiotami powiązаныmi nie istniały wiarygodne dane porównawcze oraz prognozy dotyczące przyszłych przepływów pieniężnych lub przewidywanych przychodów z tych wartości, lub założenia zastosowane przy wycenie tych wartości obarczone były wysokim stopniem niepewności, co powoduje, że ostateczny rezultat ekonomiczny z przeniesienia tych wartości był trudny do określenia.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 21 grudnia 2018 r. ...; Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. ...).

Definicje trudnych do wyceny wartości niematerialnych w polskich aktach prawnych są tożsame. Jednakże Forum Cen Transferowych, tj. zespół doradczy Ministra Finansów, w rekomendacjach dotyczących trudnych do wyceny wartości niematerialnych zwróciło uwagę na różnicę w interpretacji pojęcia HTVI na gruncie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych dotyczącą cen transferowych oraz objaśnień wydanych w oparciu o przepisy Ordynacji podatkowej odnoszące się do raportowania schematów podatkowych. W objaśnieniach Ministra Finansów odnoszących się do MDR zwrócono uwagę na szerszy zakres trudnych do wyceny wartości niematerialnych na gruncie cen transferowych niż na gruncie raportowania schematów podatkowych (Forum Cen Transferowych, 2023).

Wytyczne OECD podejmują również kwestię trudności w analizie cen transferowych wynikłych ze zbyt wąskich lub zbyt szerokich definicji pojęcia wartości niematerialnych. Istotne jest rozróżnienie terminu „wartości niematerialne i prawne”, zdefiniowanego w polskiej ustawie o rachunkowości, od terminu „wartości niematerialne”. OECD na potrzeby ustalenia cen transferowych definiuje wartości niematerialne oraz zaleca, aby nie koncentrować się na określeniach księgowych lub prawnych. Zgodnie z definicją zaproponowaną przez OECD wartości niematerialne to takie aktywa, które nie są aktywami fizycznymi ani aktywami finansowymi, które

mogą być posiadane lub kontrolowane w celu wykorzystania w działalności handlowej oraz których wykorzystanie lub przeniesienie byłoby rekompensowane, gdyby miało miejsce w transakcji między niezależnymi podmiotami w porównywalnych okolicznościach (OECD, 2022). Definicja ta powstała, aby jasno wskazać na to, iż wartości niematerialne, które są analizowane na potrzeby ustalania cen transferowych, nie zawsze są ewidencjonowane jako wartości niematerialne i prawne dla celów rachunkowości. Powyższe stanowisko potwierdzają także objaśnienia Ministra Finansów dotyczące raportowania schematów podatkowych, gdzie podkreślono, że zakres wartości niematerialnych i prawnych stosowany w polskim prawie jest węższy, niż zakłada definicja zawarta w dyrektywie DAC-6 (Ministerstwo Finansów, 2019).

3. Ograniczenie ryzyka podatkowego związanego z wyceną trudnych do wyceny wartości niematerialnych

Podmioty powiązane, które dokonały transakcji dotyczącej HTVI, mają obowiązek sporządzenia lokalnej dokumentacji cen transferowych oraz przekazania Szefowi Krajowej Administracji Skarbowej informacji o schemacie podatkowym. W związku z powyższymi obowiązkami pojawia się ryzyko podatkowe. O ile na gruncie MDR ryzyko nie jest znaczące, o tyle w przypadku cen transferowych niewiarygodne oszacowanie wartości HTVI może prowadzić do poważnych konsekwencji w przypadku kontroli organu administracji skarbowej. Podatnicy, aby zminimalizować ryzyko podatkowe wynikające z wyceny HTVI, zobowiązani są do sporządzenia bardzo dokładnych oraz wiarygodnych podstaw do ustalenia cen transferowych.

Ryzyko podatkowe związane jest przede wszystkim z uznaniem przez organ administracji skarbowej, iż kalkulacja dochodu związanego z HTVI została zaniżona. Mimo iż zasada ogólna mówi, że organ podatkowy nie bierze pod uwagę okoliczności, które nie mogły być znane stronom w dniu zawarcia transakcji, to rozporządzenie TP wprowadza ograniczenie dla transakcji dotyczących HTVI. W przypadku rozbieżności pomiędzy danymi prognozowanymi a rzeczywistymi prowadzącej do różnicy w wysokości ceny transferowej trudnych do wyceny wartości niematerialnych, wynoszącej co najmniej 20% wartości ceny transferowej skalkulowanej w oparciu o dane prognozowane, określając wysokości wyniku finansowego podatnika w drodze oszacowania, organ podatkowy może dokonać rekalkulacji ceny transferowej (Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 21 grudnia 2018 r. ...). Instrumentem pozwalającym ograniczyć ryzyko podatkowe związane z uznaniem kalkulacji za błędną jest uprzednie porozumienie cenowe (ang. *APA – advance pricing arrangements*), które podatnik może zawrzeć z organem.

Uprzednie porozumienie cenowe to decyzja wydawana przez Szefa Krajowej Administracji Skarbowej na wniosek podatnika, w której uznaje się, że cena transferowa transakcji kontrolowanej została ustalona na warunkach, które ustaliłyby między sobą podmioty niepowiązane (Ustawa z dnia 16 października 2019 r. ...). Co istotne,

okres obowiązywania porozumienia to maksymalnie pięć lat. Zawarcie uprzedniego porozumienia cenowego gwarantuje podatnikowi, iż cena transferowa ustalona do transakcji jest ceną rynkową i nawet w przypadku rozbieżności wynoszącej ponad 20% między danymi prognozowanymi a rzeczywistymi organ administracji skarbowej nie podważa rynkowości takiej transakcji. Proces uzyskania uprzedniego porozumienia cenowego jest jednak czasochłonny – trwa od 6 do 18 miesięcy – oraz kosztowny (od 5000 zł do 200 000 zł). Ponadto, gdy stronami transakcji są zagraniczne podmioty powiązane, w procedurę uzyskania uprzedniego porozumienia cenowego zaangażowany zostaje także właściwy zagraniczny organ administracyjny, a negocjacje z pewnością zostaną wydłużone (Szymczak, 2022, s. 146). W związku z zawartym wcześniej porozumieniem cenowym podatnik nie będzie zobowiązany do sporządzenia lokalnej dokumentacji cen transferowych.

Ryzyko podatkowe może dotyczyć także przypadku, gdy podmioty powiązane nie uznają wartości niematerialnej za trudną do wyceny wartość niematerialną. Wtedy organ administracji skarbowej może także wszcząć postępowanie na gruncie Kodeksu karnego skarbowego, związane zarówno z MDR, jak i cenami transferowymi. Jednak gdyby podatnik nie przygotował dokumentacji z należytą starannością i nie mógł udowodnić, dlaczego nie zakwalifikował wartości niematerialnej jako trudna do wyceny, organ podatkowy może uznać, że działał umyślnie. Podatnik bowiem, który nie przekazuje właściwemu organowi informacji o schemacie podatkowym, podlega karze grzywny do 720 stawek dziennych. Takiej samej sankcji podlega podatnik, który wbrew obowiązkowi nie sporządza lokalnej dokumentacji cen transferowych (Ustawa z dnia 10 września 1999 r. ...).

W przypadku niezawarcia uprzedniego porozumienia cenowego podmioty powiązane powinny skrupulatnie przygotować wycenę oraz dokumentację cen transferowych, aby zminimalizować ryzyko i mieć możliwość udowodnienia, iż dokonano wyceny z należytą starannością. Przygotowanie wiarygodnej dokumentacji prawdopodobnie wymagać będzie zatrudnienia wykwalifikowanych doradców oraz analityków. Istotne jest zatem przygotowanie różnych wariantów prognoz wraz z ryzykiem mogącym wpłynąć na wartość cen transferowych. Niezbędne może okazać się także bieżące monitorowanie ewentualnych odchyłeń. Jeżeli ustalenie wartości trudnej do wyceny wartości niematerialnej będzie utrudnione ze względu na brak identyfikacji podobnych transakcji na rynku, podatnik zobowiązany jest taki brak udokumentować.

4. Podsumowanie

Transakcje między podmiotami powiązаныmi, dotyczące trudnych do wyceny wartości niematerialnych, stanowią wyzwanie dla podatników. Wyodrębnienie kategorii trudnych do wyceny wartości niematerialnych jest jednym z działań mających na celu wyeliminowanie agresywnej optymalizacji podatkowej. Jednakże ze względu na subiektywność wyceny wartości niematerialnych i trudności w znalezieniu po-

dobnych transakcji na rynku zawieranie transakcji dotyczących trudnych do wyceny wartości niematerialnych wiąże się z powstaniem ryzyka podatkowego.

Obecnie w polskim ustawodawstwie istnieje tylko jeden sposób na ograniczenie ryzyka podatkowego związanego z ustalaniem cen transferowych dla transakcji dotyczących HTVI, ale proces otrzymania decyzji o uprzednim porozumieniu cenowym nie jest łatwy. Ta możliwość minimalizacji ryzyka, mimo iż daje podatnikowi gwarancję pewności ustalenia ceny transferowej w sposób prawidłowy, wiąże się z wysokimi kosztami oraz nawet kilkunastomiesięcznym okresem negocjacyjnym. Zaletą uzyskania uprzedniego porozumienia cenowego jest otrzymanie gwarancji, że przez pięć lat z pewnością nie zostanie przeprowadzona kontrola podatkowa w związku z transakcją dotyczącą HTVI, oraz brak możliwości rekalkulacji ceny transferowej przez organ administracji skarbowej. Za zaletę uzyskania uprzedniego porozumienia cenowego można również uznać brak obowiązku sporządzenia lokalnej dokumentacji cen transferowych. Wadą zaś uzyskania uprzedniego porozumienia cenowego jest czasochłonność procedury negocjacji. Podmioty powiązane nierzadko mają siedzibę w różnych krajach, w takich sytuacjach uzyskanie uprzedniego porozumienia cenowego trwa dłużej i kosztuje znacznie więcej. Wynika to z konieczności współpracy między dwoma lub trzema organami podatkowymi różnych państw.

Jeżeli podatnik nie jest pewny, czy transakcja, której dokonuje, dotyczy wartości niematerialnej spełniającej definicję trudnej do wyceny i nie chce ryzykować samodzielnym podjęciem decyzji, również poniesie dodatkowe koszty. W takiej sytuacji może zatrudnić zewnętrznego podmiot doradczy, który sprawdzi, czy transakcja jest uzgodnieniem wymagającym sporządzenia informacji o zastosowaniu schematu podatkowego oraz weryfikacji, w jaki sposób powinien ustalić cenę transferową.

Podsumowując, należy stwierdzić, że transakcje dotyczące trudnych do wyceny wartości niematerialnych opierają się w dużej mierze na pracochłonnej dokumentacji oraz konieczności poniesienia dodatkowych kosztów. Podatnik, chcąc zminimalizować ryzyko, musi liczyć się z dodatkowymi kosztami niezależnie od działań, które podejmie. Jeżeli nie zdecyduje się na kosztowne uzyskanie uprzedniego porozumienia cenowego, będzie musiał przygotować dokładną i wiarygodną dokumentację. Takie działanie najczęściej wykonywane będzie przez zatrudniony podmiot zewnętrzny, specjalizujący się w dokumentacji cen transferowych.

Literatura

- Forum Cen Transferowych. (2023). *Rekomendacje Forum Cen Transferowych dotyczące trudnych do wyceny wartości niematerialnych (ang. Hard-to-Value Intangibles HTVI)*. Pobrano 10 lutego 2024 z <https://www.podatki.gov.pl/media/9626/rekomendacje-fct-dot-trudnych-do-wyceny-wartosci-niematerialnych.pdf>
- Jamroży, M., Sarnowski, J. i Tonia, A. (2021). Obrót dobrami niematerialnymi a ceny transferowe. *Doradztwo Podatkowe – Biuletyn Instytutu Studiów Podatkowych*, 12(304), 86-92. DOI: 10.5604/01.3001.0015.6373

- Ministerstwo Finansów. (2019). *Objaśnienia podatkowe z dnia 31 stycznia 2019 r. Informacje o schematach podatkowych (MDR)*. Pobrano 10 lutego 2024 z <https://www.podatki.gov.pl/mdr/objasnienia-podatkowe-mdr/>
- OECD. (2022). *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Pobrano 10 lutego 2024 z <http://www.oecd-ilibrary.org>
- Rogaczewski, R. (2019). Kluczowe aspekty zarządzania logistycznego w korporacjach transnarodowych na przykładzie PKN Orlen. *Gospodarka Materiałowa i Logistyka*, 4(LXXI), 30-40. DOI: 10.33226/1231-2037.2019.4.4.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 21 grudnia 2018 r. w sprawie informacji o cenach transferowych w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych (Dz. U. z 2018 r., poz. 2487)
- Szymczak, M. (2022). Upřednie porozumienia cenowe w Polsce i innych państwach członkowskich Unii Europejskiej. *Optimum. Economic Studies*, 1(107), 142-157. DOI: 10.15290/oes.2022.01.107.10
- Ustawa z dnia 10 września 1999 r. Kodeks karny skarbowy (Dz. U. z 2007 r. Nr 111, poz. 765 ze zm.)
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa (Dz. U. z 2005 r. Nr 8, poz. 60 ze zm.)
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. z 2000 r. Nr 54, poz. 654 ze zm.)
- Ustawa z dnia 16 października 2019 r. o rozstrzyganiu sporów dotyczących podwójnego opodatkowania oraz zawieraniu upřednich porozumień cenowych (Dz. U. z 2023 r., poz. 948)

Tax Risk Arising from the Valuation of the Intangible Assets for Transfer Pricing Purposes

Abstract: The reliable valuation of intangible assets is a challenge for taxpayers. The lack of uniform valuation standards, the subjectivity of assessing the value of intangible assets, the fluctuation of their value, and the diversity of valuation methods create a risk for companies to incorrectly assess these assets. The Organisation for Economic Co-operation and Development has identified a category of intangible assets that are difficult to value, judging that they can be an element of aggressive tax optimisation. Additional reporting obligations are imposed on related parties carrying out transactions between themselves involving hard-to-value intangibles, in terms of reporting tax arrangement and transfer pricing documentation. Taxpayers have to deal with additional tax risks in connection with the identification of hard-to-value intangibles. The aim of this article is to present possible solutions to minimise the tax risk resulting from transactions involving hard-to-value intangible assets. The research methods used in the article include an analysis of legal acts, a review of publications, and reasoning by deduction.

Keywords: transfer pricing, intangibles, tax arrangements, valuation of intangibles

Oliwia Kaczmarczyk

e-mail: 181644@student.ue.wroc.pl

ORCID: 0000-0003-3058-7642

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Czynniki determinujące wybór studiów z zakresu rachunkowości przez studentów należących do pokolenia Z

DOI: 10.15611/2024.44.4.06

JEL Classification: M41

Streszczenie: Istnieją liczne przesłanki, które determinują wybór kierunku studiów. Różnią się one w zależności od indywidualnych przekonań czy też doświadczeń życiowych. Celem badawczym artykułu jest próba udzielenia odpowiedzi na pytanie, jakie czynniki wpłynęły na wybór studiów z zakresu rachunkowości z punktu widzenia studentów zaliczanych do pokolenia Z. W artykule posłużono się następującymi metodami badawczymi: analizą literatury, metodą dedukcji oraz wnioskowaniem logicznym na podstawie badań ankietowych.

Słowa kluczowe: motywy wyboru studiów, pokolenie Z, studenci rachunkowości

© 2024 Oliwia Kaczmarczyk

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Kaczmarczyk, O. (2024). Czynniki determinujące wybór studiów z zakresu rachunkowości przez studentów należących do pokolenia Z. W: M. Biernacki, R. Kowalak (red.), *Rachunkowość* (s. 56-63). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

1. Wstęp

Absolwenci szkół średnich po pozytywnym zdaniu egzaminu maturalnego niejednokrotnie muszą podjąć decyzje związane z ich dalszym rozwojem. Stają przed alternatywą: część z nich rozpoczyna studia wyższe, inni natomiast wybierają pracę zarobkową. Decydując się na studiowanie, należy również rozważyć wybór kierunku studiów, co niejednokrotnie bywa problematyczne dla młodych ludzi. Dużym zainteresowaniem cieszą się kierunki związane z rachunkowością. Finanse i rachunkowość na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu [dalej: UE] zajmują pierwsze miejsce pod względem liczby studentów na tej specjalności na wszystkich uczelniach wyższych w Polsce (Główny Urząd Statystyczny, 2015, za: Grupa StudentNews, b.d.). Istnieje wiele czynników, które wpływają na wybór ścieżki zawodowej. Można do nich zaliczyć m.in. zainteresowania, chęć zdobycia dobrze płatnej pracy czy rozwój osobisty, na który są nastawieni przedstawiciele pokolenia Z (Jarecki, 2008, s. 143). Celem artykułu jest próba udzielenia odpowiedzi na pytanie, jakie czynniki wpłynęły na wybór studiów z zakresu rachunkowości z punktu widzenia studentów zalicza-

nych do pokolenia Z. Podczas realizacji tematu posłużono się metodą dedukcji, analizą literatury oraz wnioskowaniem logicznym na podstawie wyników ankietowych.

Ewolucja przynależności pokoleniowej

Mówiąc o przynależności pokoleniowej, należy zacząć od zdefiniowania podstawowego pojęcia, jakim jest pokolenie. Przyjmuje się, że stosowanie terminów „pokolenie” i „generacja” może być używane naprzemiennie (Szukalski, 2012, s. 12). Wielu naukowców podjęło próbę ich zdefiniowania. Obecnie w literaturze socjologicznej jest sporo propozycji uzależnionych od preferencji badaczy. Konsekwencją tego jest brak możliwości sformułowania jednoznacznej definicji. Niemniej jednak większość z nich traktuje pokolenie jako grupę osób urodzonych w tym samym czasie, ukształtowaną przez określone obyczaje, tradycję czy historię (Porzuczek, b.d.).

Podjmując się próby przyporządkowania grupy osób do konkretnego pokolenia, należy pamiętać, iż istnieje wiele różnych klasyfikacji (tab. 1), które są wynikiem odmiennych podejść do definiowania pojęcia pokolenia.

Tabela 1. Podział pokoleń w literaturze przedmiotu

Nazwa pokolenia	Przybliżone lata przyjścia na świat
Silent Generation	1922-1944 (Kryvachuk, 2021, s. 293; Jankowska, 2021, s. 88)
Baby boomers	1946-1964 (Kryvachuk, 2021, s. 293), 1945-1964 (Paszkievicz i Wasiluk, 2022, s. 244), 1946-1959 (Jankowska, 2021, s. 88)
Generacja X	1965-1979 (Kryvachuk, 2021, s. 293; Paszkiewicz i Wasiluk, 2022, s. 244), 1960-1979 (Jankowska, 2021, s. 88)
Generacja Y	1980-1994 (Kryvachuk, 2021, s. 293; Jankowska, 2021, s. 88)
Generacja Z	1995-2009 (Kryvachuk, 2021, s. 293), 1996-2010 (Jankowska, 2021, s. 88)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Jankowska, 2021; Kryvachuk, 2021; Paszkiewicz i Wasiluk, 2022).

Słynny australijski badacz M. McCrindle nieustannie prowadzi liczne badania dążące do usystematyzowania przyszłych generacji według chronologicznego następstwa pokoleń co 15 lat, niezależnie od wydarzeń i okoliczności. W związku z tym wyróżnia on generacje wymienione w tab. 2.

Tabela 2. Podział pokoleń według M. McCrindle'a

Generacja Alfa	Generacja Beta	Generacja Gamma	Generacja Delta
2010-2024	2025-2034	2035-2049	2050-2064

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Kryvachuk, 2021).

Na potrzeby artykułu przyjęto, iż osoby urodzone po 1995 roku są zaliczane do pokolenia Z. Obecnie stanowi ono dominującą część wszystkich studentów na UE. Przeprowadzone badania pokazały, iż daną generację charakteryzuje znacznie wyższy odsetek osób, które kontynuują naukę po ukończeniu szkoły średniej, w porównaniu do poprzednich generacji (Grupa StudentNews, b.d.). Pokolenie Z jest dosyć często utożsamiane z tzw. pokoleniem C (*connected*) ze względu na nieustannie otaczającą jego przedstawicieli od najmłodszych lat technologię. Aż 72% badanych osób przyznało się, iż swój wolny czas poświęca na przeglądanie portali społecznościowych. Co więcej, 31% czuje się niekomfortowo, jeśli nie ma dostępu do telefonu komórkowego przez 30 minut (Kryvachuk, 2021). Przedstawiciele generacji Z stawiają przede wszystkim na swój rozwój oraz dobre samopoczucie zarówno fizyczne, jak i psychiczne. W życiu kierują się zasadą *work-life balance*, dbając o swój czas prywatny. Zwykle nie korzystają z możliwości zostawania w pracy po godzinach, ponieważ wolą zająć się swoimi pasjami (Cox, 2023).

2. Próba i metody badawcze

Opracowanie artykułu zostało poprzedzone badaniami empirycznymi przy zastosowaniu ankiety badawczej skierowanej do studentów uczących się stacjonarnie i niestacjonarnie na studiach licencjackich i magisterskich na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu. Zdecydowaną większość respondentów stanowią osoby urodzone w latach 1999-2004, co według klasyfikacji przedstawionej w artykule umożliwia zaliczenie ich do pokolenia Z (zob. tab. 2). Badaniem objęto dwa kierunki studiów ściśle związane z rachunkowością: finanse i rachunkowość [FiR] oraz rachunkowość i podatki/rachunkowość i controlling [RiP/RiC].

Tabela 3. Charakterystyka badanych studentów

Rok urodzenia	Rodzaj studiów	Ogółem [%]
1	2	3
1999-2000	stacjonarne FiR	11
	niestacjonarne FiR	6
	stacjonarne RiP/RiC	2
	niestacjonarne RiP/RiC	21
2001-2002	stacjonarne FiR	12
	niestacjonarne FiR	1
	stacjonarne RiP/RiC	11
	niestacjonarne RiP/RiC	20
2003-2004	stacjonarne FiR	0
	niestacjonarne FiR	0
	stacjonarne RiP/RiC	0
	niestacjonarne RiP/RiC	0

1	2	3
Inny	stacjonarne FiR	2
	niestacjonarne FiR	9
	stacjonarne RiP/RiC	0
	niestacjonarne RiP/RiC	4

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników ankiety badawczej.

Przygotowany kwestionariusz obejmował pięć pytań związanych z cechami demograficzno-społecznymi oraz cztery pytania szczegółowe dotyczące badanego zagadnienia. Uwzględniono:

- 1) przesłanki wyboru kierunku studiów z dziedziny rachunkowości,
- 2) wpływ akredytacji instytucji zewnętrznych na wybór kierunku,
- 3) źródła informacji dotyczące wyboru kierunku kształcenia,
- 4) czynniki wpływające na zdobycie pracy w zawodzie po ukończeniu studiów.

Studenci mieli możliwość wybrania tylko jednej odpowiedzi. Wielkość próby szacowano na 120 osób. Ostatecznie otrzymano 90 wypełnionych ankiet (75%).

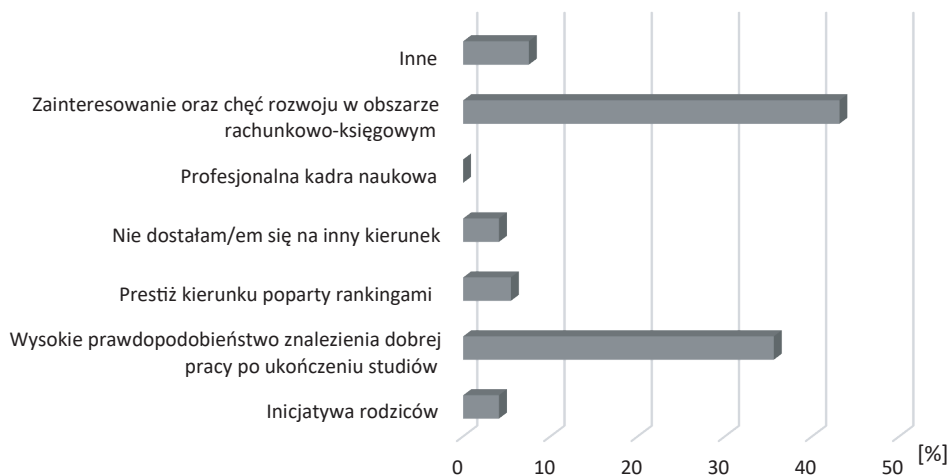
3. Wyniki i dyskusja

Na podstawie otrzymanych wyników badań można zaobserwować, iż 69% respondentów stanowiły kobiety, natomiast mężczyźni zaledwie 21%. Główną przyczyną opisanego zjawiska jest to, iż na kierunkach związanych z rachunkowością liczba kobiet znacznie przewyższa liczbę mężczyzn. Dotychczasowe badania pokazały, że udział kobiet w okręgach stowarzyszeń księgowych w Polsce jest wyższy o około 85%. Co więcej, w jednym z okręgów odsetek ten wynosił ponad 92% (Kabalski, 2021, s. 32). Świadczy to o wysokim stopniu feminizacji zawodu księgowego w Polsce.

Pierwsze pytanie dotyczyło motywów, którymi kierowali się studenci w kwestii wyboru kierunku (rys. 1). Najczęściej wskazywaną odpowiedzią było zainteresowanie obszarem rachunkowo-księgowym oraz chęć rozwoju w tej dziedzinie (43%). Prawdopodobieństwo znalezienia dobrej pracy po ukończeniu studiów również było często wybieraną odpowiedzią przez studentów (36%). Wysoki odsetek osób kierujących się tą motywacją dowodzi świadomie podjętej decyzji. Tylko dla 5% respondentów powodem rozpoczęcia studiów z rachunkowości był prestiż kierunku poparty internetowymi rankingami. Inicjatywa rodziców oraz niedostanie się na inny kierunek były rzadko pojawiającymi się odpowiedziami – udzieliło ich 4% badanych. Warto zaznaczyć, że przez żadnego ze studentów nie była brana pod uwagę przy wyborze kierunku profesjonalna kadra naukowo-dydaktyczna uczelni.

Uniwersytet Ekonomiczny umożliwia uzyskanie licznych certyfikatów, które potwierdzają nabyte kompetencje. Przyjmuje się, że akredytacja podnosi prestiż ukończonych studiów oraz zwiększa szansę zatrudnienia przez przyszłych pracodawców (Biernacki i in., 2018, s. 48). Uczelnia, która umożliwia uzyskanie wspomnianych

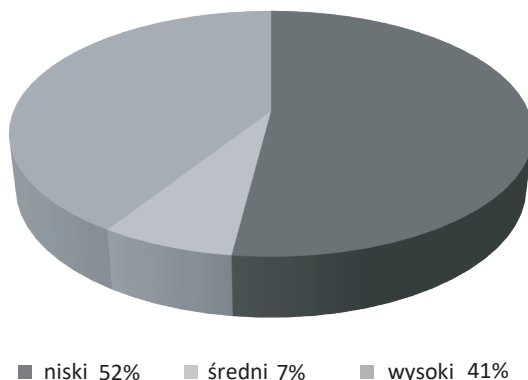
uprawnień, jest zobligowana do dostosowania sylabusów oraz procedur egzaminacyjnych do standardów jednostki udzielającej certyfikowania.



Rysunek 1. Prześlanek wyboru kierunku studiów z zakresu rachunkowości

Źródło: opracowanie własne.

Kolejne pytanie ukierunkowane było na analizę wpływu wspomnianej akredytacji instytucji zewnętrznych na wybór kierunku (rys. 2). Ponad połowa badanych studentów (52%) przyznała, że otrzymanie akredytacji w żadnym stopniu nie przyczyniło się do wyboru kierunku z zakresu rachunkowości. Dodatkowo część studentów podejmujących decyzję nie miała świadomości możliwości uzyskania w przyszłości certyfikatu. Jednakże 41% odpowiedzi pozwoliło dostrzec silną korelację pomiędzy

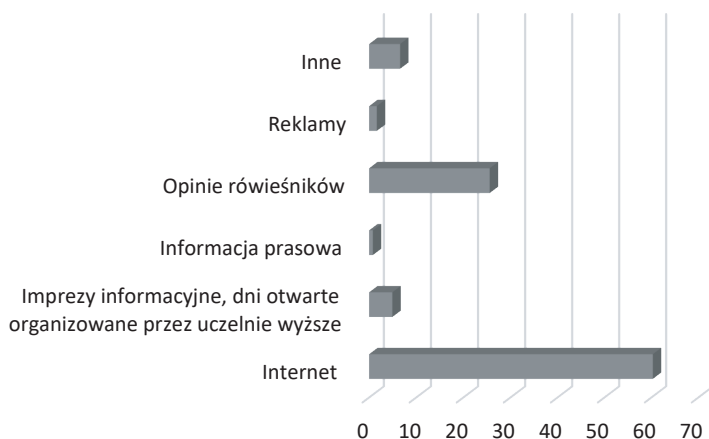


Rysunek 2. Wpływ akredytacji na wybór kierunku studiów

Źródło: opracowanie własne.

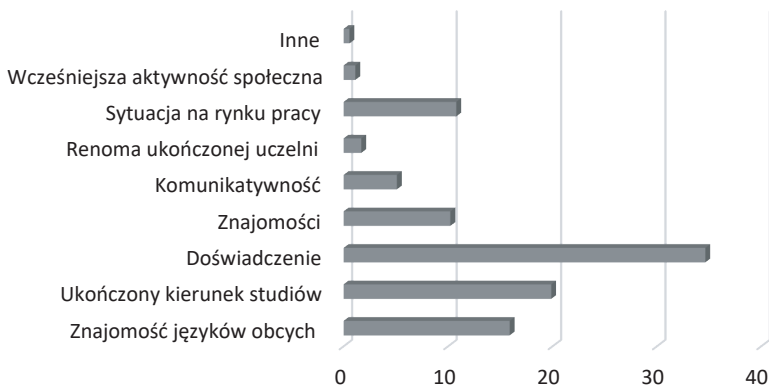
akredytacją a wyborem kierunku. Studenci zaznaczyli również, że możliwość uzyskania certyfikatu po pozytywnym zdaniu egzaminów przyczyniła się do zmiany miejsca ich zamieszkania ze względu na wybór UE.

Na podstawie odpowiedzi na pytanie trzecie można poznać źródła informacji dotyczące wyboru kierunku kształcenia (rys. 3). Najczęściej wskazywanym źródłem pozyskiwania przez studentów informacji był Internet (60%). Aż 26% badanych wzięło pod uwagę opinie rówieśników, natomiast znikoma część zaznaczyła wpływ informacji prasowych, reklam lub dni otwartych organizowanych przez uczelnię jako czynników skłaniających do podjęcia studiów. Jednocześnie należy zwrócić uwagę, że 7% respondentów powołało się na inne źródła informacji nieuwzględnione w ankiecie badawczej.



Rysunek 3. Źródła informacji dotyczące wyboru kierunku kształcenia

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 4. Czynniki wpływające na zdobycie pracy w zawodzie po ukończeniu studiów

Źródło: opracowanie własne.

Ostatnie pytanie sprawdzało, jakie czynniki według studentów kierunków rachunkowych wpływają na zdobycie pracy w zawodzie po ukończeniu nauki. 35% ankietowanych stwierdziło, że doświadczenie jest najważniejszym czynnikiem. Innymi istotnymi determinantami umożliwiającymi znalezienie zatrudnienia jest znajomość języków obcych (16%), ukończony kierunek studiów (20%) czy też sytuacja na rynku pracy (11%). Omówione wyniki przedstawiono na rysunku 4.

4. Zakończenie

Na podstawie przedstawionych wyników badań można podjąć próbę udzielenia odpowiedzi na pytanie postawione we wstępie artykułu. Jak wynika z badań, wybór studiów z zakresu rachunkowości był przemyślany i zaplanowany. Główną determinantą wpływającą na podjęcie nauki była chęć dalszego rozwoju w obszarze rachunkowo-księgowym. Wysokie prawdopodobieństwo znalezienia dobrze płatnej pracy również było istotne dla przedstawicieli pokolenia Z. Większość respondentów stanowiły kobiety, gdyż kierunki związane z rachunkowością oznaczają się wysokim wskaźnikiem feminizacji. Wynika to z tego, że znaczna część uczniów szkół ponadgimnazjalnych postrzega rachunkowość jako profesję kobiecą, co przekłada się na sfeminizowanie kierunków rachunkowych. Następstwem tego zjawiska jest przeważający udział kobiet w zawodzie księgowego. Co ciekawe, możliwość uzyskania certyfikatu akredytowanego przez zewnętrzną instytucję nie była ważna na etapie wyboru studiów na UE. Wszelkie informacje dotyczące kierunku kształcenia i uczelni studenci pozyskiwali głównie przez Internet. Jest to charakterystyczne dla pokolenia Z, które od najmłodszych lat nieustannie jest związane z nowoczesną technologią, otaczającą ich na każdym kroku. Tylko znikoma część badanych studentów przyznała, że wspomniane informacje uzyskała z prasy. Wynika to z faktu, iż przedstawiciele pokolenia Z nie mają w zwyczaju czytania prasy, gdyż preferują pozyskiwanie informacji w wersji cyfrowej. Przeprowadzone badania pozwoliły również zauważyć, że doświadczenie jest postrzegane przez studentów jako najważniejszy czynnik wpływający na zdobycie pracy po ukończeniu studiów. W związku z tym gros z nich rozpoczyna pracę jeszcze w toku nauki, aby nieustannie zdobywać nowe doświadczenie oraz zwiększać swoje szanse na zatrudnienie w zawodzie.

Literatura

- Biernacki, M., Krasodomska, J. i Zarzycka, J. (2018). Akredytacja ACCA a rozwój zawodowy specjalistów rachunkowości i finansów w Polsce. *e-Mantor*, 3(75). DOI:10.15219/em75.1362
- Cox, D. (2023, 23 września). *Generacja Z jest najbardziej samotnym pokoleniem – i to wina ich rodziców*. Pobrano z <https://businessinsider.com.pl/technologie/nowe-technologie/generacja-z-jest-najbardziej-samotnym-pokoleniem/cspbkeg>

- Grupa StudentNews. (b.d.). Pobrano z <https://www.studialicencjackie.info/s/4351/79596-Finanse-i-rachunkowosc-ranking-uczelni.htm>
- Jankowska, M. (2021). Urodzeni na przełomie wieków. Zarządzanie organizacjami z uwzględnieniem specyfiki pokolenia Z. *Management and Quality – Zarządzanie i Jakość*, 3(4).
- Jarecki, W. (2008). Motywy wyboru studiów i kierunku studiów wyższych. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, (3).
- Kabalski, P. (2021). *Księgowość w Polsce jako zawód kobiety. Skala, przyczyny, okoliczności, skutki*. Wydawnictwo IUS PUBLICUM.
- Kryvachuk, L. (2021). Pokolenie iGeneration (Z) i Alfa: analiza w kontekście sytuacji politycznej i zmian społecznych na Ukrainie. W: M. Mikołajczyk i A. Tasak (red.), *Pokoleniowy potencjał polityki*. Instytut Wydawniczy Książka i Prasa. Pobrano z <https://rep.up.krakow.pl/xmlui/bitstream/handle/11716/10855/06--Pokolenie-iGeneration--Kryvachuk.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Money.pl. (2023, 8 kwietnia). *Oto co pracodawcy powinni wiedzieć, przygotowując się do rekrutacji osób z pokolenia Z*. Pobrano z <https://www.money.pl/gospodarka/rewolucja-ryнку-pracy-czy-c-hwilowa-fanaberia-wszystko-co-trzeba-wiedziec-o-pokoleniu-z-6882394647538624a.html>
- Paszkievicz, A. i Wasiluk, A. (2022). Motywacja do pracy osób z pokolenia Z. *Akademia Zarządzania*, 6(3). DOI:10.24427/az-2022-0041
- Porzuczek, S. (b.d.). *Siła potencjału pokoleń – szansą na rozwój przez całe życie*. Pobrano z <https://wadowice.praca.gov.pl/documents/1515304/0/Siła%20potencjału%20pokoleń%20-%20szansą%20na%20rozwój%20przez%20całe%20życie.pdf/31ecdb0b-fe85-403d-8c47-bb668d3cc-39c?t=1580457744236>
- Rutkowska, W. (2021, 21 stycznia). *Zrozumieć pokolenie Z – generację z technologią w DNA*. Pobrano z <https://pl.linkedin.com/pulse/zrozumieć-pokolenie-z-generację-technologią-w-dna-violetta-rutkowska>
- Szukalski, P. (2012). *Solidarność pokoleń. Dylematy relacji międzypokoleniowych*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.

Factors Determining the Choice of Accounting Studies by Students Belonging to Generation Z

Abstract: There are numerous considerations that determine the choice of a field of study. They vary according to individual beliefs or life experiences. The research purpose of the article is to try to answer the question of what factors influenced the choice of studies in the field of accounting from the point of view of students classified as generation Z. The article uses the following research methods: literature analysis, the method of deduction and logical inference on the basis of surveys.

Keywords: motives for choosing studies, generation Z, accounting students

Mikołaj Ksieniewicz

e-mail: mikolaj.ksieniewicz@gmail.com

ORCID: 0000-0002-9949-2206

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Specyfika ewidencji i rozliczania pomocy w ramach rządowego programu „Pomoc dla sektorów energochłonnych związana z nagłymi wzrostami cen gazu ziemnego i energii elektrycznej w 2023 r.”

DOI: 10.15611/2024.44.4.07

JEL Classification: H27, M41

Streszczenie: Wysokie ceny energii elektrycznej i gazu ziemnego oraz podwyższone w związku z tym koszty prowadzenia działalności dotknęły przede wszystkim podmioty z sektora przemysłowego. Po wejściu odpowiednich ustawowych przepisów Rada Ministrów uruchomiła specjalne programy pozwalające na ich rekompensatę. Przedsiębiorstwa, aby mogły ją otrzymać, musiały spełnić szereg wymagań przedstawionych w regulaminie. Po otrzymaniu takiej pomocy finansowej mogły mieć wątpliwość co do jej odpowiedniej ewidencji oraz trudność z jej właściwym rozliczeniem pod kątem podatkowym. Celem artykułu jest przedstawienie zasad wnioskowania o pomoc w ramach rządowego programu oraz zaproponowanie sposobów ewidencji i rozliczania pomocy finansowej w ramach programu. Zastosowane metody badawcze w artykule obejmują analizę aktów prawnych, przegląd literatury i wnioskowanie przez dedukcję oraz analogię.

Słowa kluczowe: pomoc finansowa, sektory energochłonne, ewidencja księgową

© 2024 Mikołaj Ksieniewicz

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Ksieniewicz, M. (2024). Specyfika ewidencji i rozliczania pomocy w ramach rządowego programu „Pomoc dla sektorów energochłonnych związana z nagłymi wzrostami cen gazu ziemnego i energii elektrycznej w 2023 r.”. W: M. Biernacki, R. Kowalak (red.), *Rachunkowość* (s. 64-73). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

1. Wstęp

Koszty zużycia energii elektrycznej i gazu ziemnego dla podmiotów z sektora przemysłowego stanowią dużą część kosztów całkowitych prowadzenia działalności. Na początku 2022 r., po agresji Federacji Rosyjskiej na Ukrainę oraz wprowadzeniu embarga na surowce energetyczne importowane z Rosji wzrosły ceny tych surowców na rynku europejskim.

Polskie firmy z sektora przemysłowego stanęły w obliczu trudności związanych z kryzysem energetycznym. Zaczęły ponosić podwyższone koszty zakupu energii elektrycznej i gazu ziemnego. Nawet w 2023 r. ceny energii nie spadły. Było to spo-

wodowane zawartymi długoterminowymi kontraktami na dostawy energii i gazu. Umowy te bazowały na wysokich cenach z roku 2022. Zwiększone koszty stanowiły zagrożenie dla płynności finansowej przedsiębiorstw energochłonnych (Sejm.gov.pl, 2022). Dlatego zaproponowano i przyjęto ustawę z dnia 29 września 2022 r. o zasadach realizacji programów wsparcia przedsiębiorców w związku z sytuacją na rynku energii w latach 2022-2024 (Dz. U. z 2022 r., poz. 2088). Na podstawie tej ustawy Rada Ministrów w formie uchwały mogła przyjąć programy wspierające przedsiębiorstwa (Ustawa z dnia 29 września 2022 r. o zasadach..., art. 3 ust. 1). Z początkiem roku 2023 Rada Ministrów postanowiła uruchomić program wspierający firmy z tego sektora pomocą finansową. W lutym 2023 r. ruszył rządowy program „Pomoc dla sektorów energochłonnych związana z nagłymi wzrostami cen gazu ziemnego i energii elektrycznej w 2022 r.”. W ramach tego programu zakłady sklasyfikowane w PKD jako działające w sekcji B – Górnictwie i wydobywaniu, oraz Sekcji C – Przetwórstwie przemysłowym, mogły liczyć na dopłatę do poniesionych kosztów energii elektrycznej i gazu ziemnego (Ministerstwo Rozwoju i Technologii, 2023). Operatorem programu za rok 2022 był Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej (Załącznik do uchwały nr 1/20233..., cz. I, pkt 3). Program miał na celu zrekompensowanie zakładom wysokich kosztów zakupu energii elektrycznej i gazu ziemnego. W październiku 2023 r. Rada Ministrów przyjęła uchwałę uruchamiającą kolejny program – „Pomoc dla sektorów energochłonnych związana z nagłymi wzrostami cen gazu ziemnego i energii elektrycznej w 2023 r.”, który również miał na celu rekompensatę kosztów, ale poniesionych w 2023 r. (Uchwała nr 141/2023...).

Celem artykułu jest przedstawienie zasad wnioskowania o pomoc w ramach rządowego programu „Pomoc dla przemysłu energochłonnego w związku z cenami gazu ziemnego i energii elektrycznej w 2023 r.” [dalej: program], zaproponowanie sposobów ewidencji i rozliczania pomocy finansowej otrzymanej w ramach tej pomocy. Zastosowane metody badawcze w artykule obejmują analizę aktów prawnych, przegląd literatury oraz wnioskowanie przez dedukcję i analogię.

2. Zasady otrzymania pomocy z rządowego programu

Celem pierwszego programu rządowego było udzielenie wsparcia finansowego przedsiębiorstwom energochłonnym, które ponosiły dodatkowe koszty spowodowane wysokimi cenami energii elektrycznej i gazu ziemnego. Został on uruchomiony na podstawie Uchwały nr 1/2023 Rady Ministrów z dnia 3 stycznia 2023 r. w sprawie przyjęcia programu rządowego pod nazwą „Pomoc dla sektorów energochłonnych związana z nagłymi wzrostami cen gazu ziemnego i energii elektrycznej w 2022 r.” (RM-06111-269-22). Wnioski do rządowego programu za rok 2022 można było składać od 9 do 22 lutego 2023 r. (Ministerstwo Rozwoju i Technologii, 2023).

W październiku 2023 r. wszedł w życie drugi program dotyczący zwrotu kosztów energii elektrycznej i gazu ziemnego. Przyjęto go Uchwałą nr 141/2023 Rady Ministrów z dnia 8 sierpnia 2023 r. w sprawie przyjęcia programu rządowego pod nazwą

„Pomoc dla przemysłu energochłonnego związana z cenami gazu ziemnego i energii elektrycznej w 2023 r.” (RM-06111-146-23) oraz Uchwałą nr 190/2023 Rady Ministrów z dnia 13 października 2023 r., zmieniającą uchwałę w sprawie przyjęcia programu rządowego pod nazwą „Pomoc dla przemysłu energochłonnego związana z cenami gazu ziemnego i energii elektrycznej w 2023 r.” (RM-06111-201-23). Został on uruchomiony 25 października 2023 r., a składanie wniosków trwało do 8 listopada 2023 r.

Program skierowany był do przedsiębiorców, którzy spełniali osiem warunków określonych w załączniku do Uchwały nr 141/2023. W załączniku tym [dalej: regulamin] został przedstawiony cały program oraz zasady ubiegania się o pomoc.

Najważniejszym warunkiem postawionym przedsiębiorstwom chcącym uzyskać dopłatę był ten mówiący, że w 2021 r. musiały ponieść one koszty zakupu energii elektrycznej i gazu ziemnego w wysokości co najmniej 3% wartości produkcji sprzedanej. Jako koszty zakupu energii elektrycznej i gazu ziemnego rozumie się koszt nabycia lub wytworzenia przez przedsiębiorcę zużytej na własne potrzeby energii elektrycznej i zużytego na własne potrzeby gazu ziemnego wraz z podatkiem akcyzowym z wyłączeniem podatku od towarów i usług oraz opłat dodatkowych wynikających z faktur za energię elektryczną i gaz ziemny. Natomiast wartość produkcji sprzedanej rozumie się jako przychód ze sprzedaży własnych wyrobów, robót i usług (bez podatku od towarów i usług) pomniejszony o podatek akcyzowy, a powiększony o dotacje otrzymane do produktu (Załącznik do uchwały nr 141/2023..., cz. II, pkt 1 ppkt 2). Na potrzeby tej kalkulacji jako wartość produkcji sprzedanej brane pod uwagę są przychody wykazane w pozycji A.I. w rachunku zysków i strat dla wariantu porównawczego i kalkulacyjnego dla podmiotów sporządzających sprawozdanie finansowe zgodnie z załącznikiem nr 1 do ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (t.j. Dz. U. z 2023 r., poz. 120 z późn. zm.) [dalej: ustawa o rachunkowości]. W przypadku braku możliwości ustalenia tej wartości na podstawie sprawozdania finansowego przedsiębiorca jest zobowiązany to ustalenia wartości przychodów ze sprzedaży własnych wyrobów, robót i usług w 2021 r. na podstawie dokumentów lub zapisów w księgach rachunkowych.

Kolejnym warunkiem do spełnienia przez przedsiębiorcę, aby uzyskać dopłatę, było prowadzenie przeważającej działalności w jednej lub wielu podklasach PKD, zawierających się w sekcjach B lub C. Przeważająca działalność jest rozumiana jako osiągnięcie łącznie co najmniej 50% przychodów w ostatnim zamkniętym roku obrotowym, czyli w 2022, dla danych podklas wymienionych w regulaminie. Aby ustalić udział przychodów z poszczególnych podklas, wymagane było wyodrębnienie z dokumentów lub zapisów w księgach rachunkowych przychodów dla poszczególnych podklas wymienionych w regulaminie (Załącznik do uchwały nr 141/2023..., cz. II, pkt 1 ppkt 3). Przedsiębiorca, aby ubiegać się o pomoc finansową, nie mógł zalegać z zapłatą podatków i zapłatą należności z tytułu składek na ubezpieczenie społeczne (Załącznik do uchwały nr 141/2023..., cz. II, pkt 1 ppkt 5). Przedsiębiorca we wniosku powinien był przedstawić odpowiednie zaświadczenia potwierdzające brak powyższych zaległości.

Przedsiębiorca mógł ubiegać się o pomoc podstawową udzielaną w formie refundacji lub o pomoc zwiększoną udzielaną w formie zaliczki (Załącznik do uchwały nr 141/2023..., cz. IV, pkt 1). Środki przeznaczone na finansowanie tego programu wynosiły 5,515 mld zł, w tym 15 mln zł na pokrycie kosztów poniesionych przez operatora programu – Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej. Z puli środków na wsparcie 3 mld zł zostało przeznaczonych na pomoc podstawową, a 2,5 mld na pomoc zwiększoną (Załącznik do uchwały nr 141/2023..., cz. III, pkt 2-3). W przypadku pomocy podstawowej maksymalna przydzielona kwota nie mogła przekroczyć 50% kosztów kwalifikowanych i 4 mln euro (Załącznik do uchwały 141/2023..., cz. VII, pkt 1). W ramach pomocy zwiększonej można było wnioskować o udzielenie pomocy w kwocie nieprzekraczającej 80% kosztów kwalifikowanych oraz 40 mln euro. Każdy podmiot spełniający warunki mógł ubiegać się o pomoc podstawową. Aby móc wnioskować o pomoc zwiększoną, przedsiębiorca musiał do 31 marca 2024 r. przedstawić „Plan zmniejszenia energochłonności przedsiębiorstwa” [dalej: plan] (Załącznik do uchwały nr 141/2023..., cz. VIII, pkt 1). Plan musiał zawierać, m.in. analizę możliwych zmian w poszczególnych zakresach, rekomendację optymalnej ścieżki zmniejszenia energochłonności przedsiębiorstwa oraz proponowany szczegółowy harmonogram rzeczowo-finansowy wdrożenia w podziale na kwartały, wraz z oszacowaniem spodziewanych kosztów usprawnień, uwzględniając, że koszty te muszą stanowić co najmniej 30% przyznanej pomocy w ramach pomocy zwiększonej (Załącznik do uchwały nr 141/2023..., cz. VIII, pkt 2).

$$kk = (p_t^{ee} - 1,5 * p_{ref}^{ee}) * q_t^{ee} + (p_t^g - 1,5 * p_{ref}^g) * q_t^g,$$

Wzór 1. Wzór na koszty kwalifikowane według regulaminu

Źródło: (Załącznik do uchwały nr 141/2023..., cz. IX, pkt 1; Uchwała nr 190/2023..., §1 pkt 2 lit b).

gdzie:

- k oznacza koszty kwalifikowane;
- t oznacza dany miesiąc okresu wnioskowanego (w przypadku pomocy podstawowej) albo kwalifikowanego (w przypadku pomocy zwiększonej);
- p_t^{ee} i p_t^g oznaczają średnią cenę netto za jednostkę odpowiednio energii elektrycznej i gazu ziemnego nabytą od dostawcy zewnętrznego i użytą przez beneficjenta w okresie t (w PLN/MWh);
- p_{ref}^{ee} i p_{ref}^g oznaczają średnią cenę netto za jednostkę odpowiednio energii elektrycznej i gazu ziemnego nabytą od dostawcy zewnętrznego i użytą przez beneficjenta w okresie referencyjnym (tj. w całym roku 2021) (w PLN/MWh);
- q_t^{ee} i q_t^g oznaczają ilość odpowiednio energii elektrycznej i gazu ziemnego nabytą od dostawców zewnętrznych i użytą przez wnioskodawcę w okresie t (w MWh) (Załącznik do uchwały nr 141/2023..., cz. IX, pkt 1; Uchwała nr 190/2023..., §1 pkt 2 lit b).

Aby wyliczyć możliwą kwotę pomocy finansowej, należało obliczyć koszty kwalifikowane, na podstawie których skalkulowana będzie pomoc finansowa w ramach pomocy podstawowej oraz zwiększonej. Wzór 1 ustalania kosztów kwalifikowanych został przygotowany w regulaminie.

Suma ilości energii elektrycznej i gazu ziemnego przyjęta do obliczania kosztów kwalifikowanych miesiąca nie mogła przekroczyć 70% sumy zużycia energii pochodzącej z danego nośnika w analogicznych miesiącach 2021 r. (Uchwała nr 190/2023..., §1 pkt 2 lit. b). Przedsiębiorca mógł wnioskować o pomoc finansową za dwa okresy: od 1 stycznia 2023 r. do 30 czerwca 2023 r. (pierwszy okres wnioskowany) i od 1 lipca 2023 r. do 31 grudnia 2023 r. (drugi okres wnioskowany) (Załącznik do uchwały nr 141/2023..., cz. I pkt 17).

Pomoc podstawowa w ramach pierwszego okresu wnioskowania została udzielona nie później niż dnia 31 grudnia 2023 r., a w ramach drugiego okresu nie później niż do dnia 31 marca 2024. Natomiast pomoc zwiększona – nie później niż do dnia 31 grudnia 2023 r. (Załącznik do uchwały nr 141/2023..., cz. V, pkt 2). Rozliczeniu podlegała wyłącznie pomoc zwiększona i przedsiębiorstwo musiało go dokonać do 31 marca 2024 r. (Załącznik do uchwały nr 141/2023..., cz. XIII, pkt 1). Wniosek o przyznanie pomocy należało składać do operatora programu – Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, wyłącznie w formie elektronicznej przez generator wniosków o dofinansowanie.

3. Ujęcie otrzymanej pomocy w księgach rachunkowych i sprawozdaniu finansowym pod kątem praw bilansowego i podatkowego

Ewidencja otrzymanej dotacji na cel pokrycia danych kosztów musi spełniać zasady memoriału i współmierności przychodów i kosztów, zgodnie z art. 6 ust. 1 i 2 ustawy o rachunkowości, oraz zasadę ostrożności określoną w art. 7 ustawy o rachunkowości. W takim przypadku jednostka musi zakwalifikować dotację w pozostałe przychody operacyjne w roku, w którym ta dotacja będzie pokrywała poniesione koszty. Zakwalifikowanie takie spełnia zasady memoriału, współmierności przychodów i kosztów oraz ostrożności (Kuźbińska, 2019).

W przypadku pomocy otrzymanej na pokrycie kosztów energii elektrycznej i gazu ziemnego można zastosować zasady stosowane przy innych dotacjach podjętych na pokrycie kosztów. Przy pierwszym wnioskowanym okresie, czyli od 1 stycznia 2023 r. do 30 czerwca 2023 r., wnioskujący otrzymał dotację do 31 grudnia 2023 r. Gdy rok obrotowy pokrywa się z rokiem kalendarzowym, to wnioskodawca powinien zakwalifikować do pozostałych przychodów operacyjnych pomoc finansową otrzymaną w ramach programu w roku 2023. Zgodnie z regulaminem bowiem otrzymał on wnioskowane środki jeszcze w roku, którego dotyczyły. Wzorując się na księgowaniu zaproponowanym w artykule M. Kuźbińskiej (2019), dotację

otrzymaną w 2023 r. można zaksięgować w księgach rachunkowych na podstawie wyciągu bankowego następującym zapisem:

- Wn, konto 13-0 „Rachunek bieżący”;
- Ma, konto 76-0 „Pozostałe przychody operacyjne”.

Natomiast kiedy jednostka wnioskuje o otrzymanie środków w ramach drugiego okresu wnioskowania, czyli od 1 lipca 2023 do 31 grudnia 2023 r., to otrzymała tę pomoc, zgodnie z regulaminem, dopiero do 31 marca 2024 r. W takim przypadku należało ocenić, jak prawdopodobne było otrzymanie pomocy jeszcze w roku 2023. W przypadku kiedy otrzymanie dotacji byłoby prawdopodobne z zachowaniem zasady ostrożności, to stosując zasady memoriału i współmierności przychodów i kosztów, należałoby taką pomoc zakwalifikować do okresu, w którym zostały poniesione koszty na energię elektryczną i gaz ziemny, które będą pokrywane w części przez tę pomoc finansową. Księgowanie takiej operacji jeszcze w 2023 r. powinno się przeprowadzić na podstawie polecenia księgowania poprzez zapis:

- Wn, konto 24 „Pozostałe rozrachunki”;
- Ma, konto 76-0 „Pozostałe przychody operacyjne”.

W takim przypadku w informacji dodatkowej należałoby wskazać, że jednostka zawnioskuje o pomoc w ramach programu oraz oceniła, że jest wysoce prawdopodobne otrzymanie tej pomocy, pomimo że jeszcze nie otrzymała tych środków w 2023 roku. Kiedy pomoc finansowa została już wypłacona w 2024 r., po zaksięgowaniu jej w sposób memoriałowy, to jednostka następnie wpływ środków w ramach pomocy finansowej księguje na podstawie wyciągu bankowego zapisem:

- Wn, konto 13-0 „Rachunek bieżący”;
- Ma, konto 24 „Pozostałe rozrachunki”.

Kierownik jednostki może w zasadach (polityce) rachunkowości przedstawić inne sposoby ewidencjonowania otrzymanych środków w ramach takich programów, a następnie postępować według określonych zasad wewnątrz jednostki.

Zgodnie z przepisami art. 126 ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (t.j. Dz. U. z 2023 r., poz. 1270 z późn. zm. [dalej: ustawa o finansach publicznych]) dotacją są podlegające szczególnym zasadom rozliczania środki z budżetu państwa, budżetu jednostek samorządu terytorialnego oraz z państwowych funduszy celowych przeznaczone na finansowanie lub dofinansowanie realizacji zadań publicznych. Otrzymane środki w ramach programu mogą zostać zakwalifikowane przez jednostki jako dotacja z uwagi na zbliżony charakter obu świadczeń.

W sprawie zakwalifikowania otrzymanych środków jako dotacji wypowiedział się dyrektor Krajowej Administracji Skarbowej. W indywidualnej interpretacji podatkowej z dnia 11 września 2023 r. nr O111-KDIB1-3.4010.383.2023.1.MBD został przedstawiony pogląd, że środki otrzymane w ramach programu nie stanowią dotacji w rozumieniu ustawy o finansach publicznych. Zgodnie z wykładnią dokonaną w powyższej interpretacji otrzymana pomoc nie stanowi realizacji żadnego celu publicznego. Stanowi ona wyłącznie rekompensatę dla podmiotu prowadzącego działalność gospodarczą. Rekompensata natomiast nie stanowi dotacji w rozumieniu

ustawy o finansach publicznych. W związku z powyższą wykładnią jednostki mogą mieć wątpliwości co do zakwalifikowania otrzymanej pomocy do odpowiedniej kategorii pozostałych przychodów operacyjnych w rachunku zysków i strat.

Otrzymane środki w ramach programu należy bez wątpienia zakwalifikować do pozostałych przychodów operacyjnych, jednakże w sprawozdaniu finansowym należałoby je ująć w pozycji G.II „Dotacje” lub G.IV „Inne przychody operacyjne” rachunku zysków i strat w wariantcie kalkulacyjnym lub w przypadku rachunku zysków i strat w wariantcie porównawczym w pozycjach D.II „Dotacje” lub D.IV „Inne przychody operacyjne” zgodnie z załącznikiem nr 1 do ustawy o rachunkowości. Jednostka powinna w swoich zasadach (polityce) rachunkowości przedstawić, gdzie należałoby ująć otrzymane środki w ramach programu: czy w pozycji „Dotacje”, czy pozycji „Inne przychody operacyjne”. Jednakże kierując się wykładnią dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej, należałoby jednak przychylić się ku przedstawieniu tych przychodów jako „Inne przychody operacyjne” w pozycji G.IV (wariant kalkulacyjny) lub D.IV (wariant porównawczy).

Wyżej przytoczona interpretacja jest istotna również z punktu widzenia przepisów prawa podatkowego, a w szczególności ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (tj. Dz. U. z 2022 r., poz. 2587 [dalej: ustawa o CIT]). Zgodnie z zasadą ogólną, w rozumieniu ustawy o CIT, przychodami są wszystkie otrzymane pieniądze lub wartości pieniężne (Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. ..., art. 12 ust. 1 pkt 1). Jednakże w art. 17 ust. 1 pkt 47 ustawy o CIT zostało podkreślone, że wolne od podatku są dotacje otrzymane z budżetu państwa lub budżetu jednostki samorządu terytorialnego. W związku z tym podatnicy zwracali się do dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z zapytaniem, czy środki pieniężne otrzymane w ramach programu są objęte zwolnieniem przedmiotowym zaprezentowanym w art. 17 ust. 1 pkt 47 ustawy o CIT. Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej w indywidualnych interpretacjach podatkowych wielokrotnie podkreślał, że środki otrzymane przez podatników w ramach programów nie podlegają zwolnieniu przedmiotowemu oraz stanowią przychody podlegające opodatkowaniu. Takie stanowisko zostało zaprezentowane w indywidualnych interpretacjach podatkowych, m.in. nr 0111-KDIB1-3.4010.383.2023.1.MBD z dnia 5 września 2023 r., 0111-KDIB1-2.4010.347.2023.1.MC z dnia 12 września 2023 r. oraz 0114-KDIP2-2.4010.430.2023.1.AS z dnia 20 października 2023. Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej w swoim stanowisku przedstawił pogląd, że otrzymane środki w ramach programu nie stanowią dotacji w rozumieniu ustawy o finansach publicznych, w związku z czym nie mogą podlegać zwolnieniu przedmiotowemu. Brak zwolnienia może również wynikać z przepisu art. 16 ust. 1 pkt 58 ustawy o CIT, gdzie z kosztów uzyskania przychodów wyłączone są wydatki i koszty bezpośrednie sfinansowane z dochodów (przychodów) otrzymanych w ramach dotacji przedstawionej w art. 17 ust. 1 pkt 47 ustawy o CIT. Jeżeli takie środki mogłyby podlegać zwolnieniu przedmiotowemu, wydatki sfinansowane w ramach programu powinny zostać wyłączone z kosztów uzyskania przychodów. Z uwagi

na skomplikowany sposób kalkulacji wartości możliwej pomocy finansowej podatnicy musieliby wyłączyć z kosztów uzyskania przychodów wydatki poniesione w poprzednich okresach.

4. Ocena pomocy finansowej otrzymanej w ramach rządowego programu

Przedsiębiorstwa w sektorze energochłonnym zostały w szczególności mocno dotknięte przez wysokie ceny energii elektrycznej oraz gazu ziemnego. Wynika to z potrzeby zużycia dużej ilości energii do produkcji. W związku z tym od początku 2022 r. takie przedsiębiorstwa ponosiły wysokie koszty, niewspółmiernie duże w porównaniu do okresów poprzednich. Zakłady energetyczne zawierały w 2022 r. z zakładami energochłonnymi długoterminowe umowy na nowe wyższe stawki sprzedaży energii elektrycznej i gazu ziemnego. Rządowy program miał na celu wsparcie tych przedsiębiorstw energochłonnych, na które najbardziej wpłynęły podwyższone ceny energii.

Program został uruchomiony na początku 2023 r. i dotyczył kosztów poniesionych na energię elektryczną oraz gaz ziemny w 2022. Kolejna edycja dotycząca kosztów za rok 2023 została uruchomiona na przełomie października i listopada 2023. Przedsiębiorstwa przeważnie otrzymywały tę pomoc w okresie późniejszym od czasu poniesienia podwyższonych kosztów. Program miał na celu pomoc w utrzymaniu płynności finansowej przedsiębiorstw energochłonnych. W przypadku znacznego wzrostu kosztów energii późna pomoc finansowa mogła okazać się już niewystarczająca z uwagi na konieczność wcześniejszego dokonania wysokich opłat za energię. Przedsiębiorstwa, które zdecydowały się na ograniczenie produkcji, nawet po otrzymaniu pomocy finansowej (która nastąpiła po kilku miesiącach lub po roku) będą miały trudności, aby powrócić do stanu produkcji przed podwyżki cen.

Pomoc finansowa w ramach programu rządowego stanowić mogła wyłącznie część rekompensaty oraz doraźną pomoc. Przedsiębiorstwa bowiem nie mogły liczyć na wsparcie wynikające ze zwolnienia przedmiotowego. Przez to podatnicy podatku dochodowego od osób prawnych musieli zakwalifikować otrzymane środki jako przychody podatkowe, co finalnie spowodowało wzrost dochodów o wartość pomocy finansowej oraz konieczność zapłacenia nawet 19-procentowego podatku dochodowego od otrzymanych środków.

Aby pomoc w ramach programu mogła być skuteczniejsza, powinna być zrealizowana znacznie wcześniej. Przedsiębiorstwa energochłonne otrzymały pomoc za rok 2022 dopiero w drugim kwartale roku następnego, czyli w 2023. Działaniem mogącym mieć lepszy skutek dla przedsiębiorstw energochłonnych byłoby znaczące obniżenie stawki podatku od towarów i usług na energię elektryczną i gaz ziemny oraz podatku akcyzowego na te produkty. Realną korzyścią, która nie powodowałaby żadnych przepływów pieniężnych, mogło być również zastosowanie tymczasowego obniżenia stawki podatku dochodowego od osób prawnych dla przedsiębiorstw z sektora energochłonnego.

Przedsiębiorstwa próbujące spełnić programowe warunki otrzymania pomocy mogły mieć problem z pozyskaniem odpowiednich danych. Było to trudne do uzyskania, ponieważ należało wziąć pod uwagę koszty energii elektrycznej i gazu ziemnego za rok 2021 włącznie z podatkiem akcyzowym, jak i bez, koszty energii elektrycznej i gazu ziemnego za 2023 r. bez wartości podatku akcyzowego oraz zbadać swoją strukturę przychodów w 2021 i 2022. Problemem dla przedsiębiorstw mogła być również konieczność oszacowania kosztów za okres od listopada do grudnia 2023 r., ponieważ wnioski o pomoc za cały 2023 r. należało składać na przełomie października i listopada 2023.

Pomoc dla przedsiębiorstw energochłonnych w związku z podwyższonymi cenami energii elektrycznej i gazu ziemnego jest jak najbardziej wskazana. Jednakże wsparcie to musiałyby być zrealizowane odpowiednio wcześniej. Dobrym rozwiązaniem byłoby chociażby obniżenie stawek podatków niewymagające przepływów pieniężnych z budżetu państwa.

Literatura

- Kuźbińska, M. (2019, 25 kwietnia). Ujęcie dotacji w księgach rachunkowych. *Gazeta Podatkowa*, 33(1595).
- Ministerstwo Rozwoju i Technologii. (2023, 10 marca). *Nabór wniosków do programu „Pomoc dla sektorów energochłonnych związana z nagłymi wzrostami cen gazu ziemnego i energii elektrycznej w 2022 r.”*. Pobrano 2 listopada 2023 z <https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologie/nabor-wnioskow-do-programu-pomoc-dla-sektorow-energochlonych-zwiazana-z-naglymi-wzrostami-cen-gazu-ziemnego-i-energii-elektrycznej-w-2022-r>
- Pismo z dnia 20 października 2023 r. Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej. 0114-KDIP2-2.4010.430.2023.1.AS – CIT od pomocy publicznej z Funduszu Rekompensat Pośrednich Kosztów Emisji
- Pismo z dnia 12 września 2023 r. Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej. 0111-KDIB1-2.4010.347.2023.1.MC – CIT od rekompensaty w związku z sytuacją na rynku energii w latach 2022-2024
- Pismo z dnia 5 września 2023 r. Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej. 0111-KDIB1-3.4010.383.2023.1.MBD – Rekompensata z NFOŚiGW jako przychód
- Sejm.gov.pl. (2022, 21 września). Uzasadnienie. Rządowy projekt ustawy o zasadach realizacji programów wsparcia przedsiębiorców w związku z sytuacją na rynku energii w latach 2022-2024. Pobrano 5 listopada 2023 z <https://www.sejm.gov.pl/Sejm9.nsf/druk.xsp?nr=2616>
- Uchwała nr 1/2023 Rady Ministrów z dnia 3 stycznia 2023 r. w sprawie przyjęcia programu rządowego pod nazwą „Pomoc dla sektorów energochłonnych związana z nagłymi wzrostami cen gazu ziemnego i energii elektrycznej w 2022 r.” (RM-06111-269-22)
- Uchwała nr 141/2023 Rady Ministrów z dnia 8 sierpnia 2023 r. w sprawie przyjęcia programu rządowego pod nazwą „Pomoc dla sektorów energochłonnych związana z nagłymi wzrostami cen gazu ziemnego i energii elektrycznej w 2023 r.” (RM-06111-146-23)
- Uchwała nr 190/2023 Rady Ministrów z dnia 13 października 2023 r. zmieniającą uchwałę w sprawie przyjęcia programu rządowego pod nazwą „Pomoc dla przemysłu energochłonnego związana z cenami gazu ziemnego i energii elektrycznej w 2023 r.” (RM-06111-201-23)
- Ustawa z dnia 29 września 2022 r. o rachunkowości (Dz. U. z 2023 r., poz. 120 z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 29 września 2022 r. o zasadach realizacji programów wsparcia przedsiębiorców w związku z sytuacją na rynku energii w latach 2022-2024 (Dz. U. z 2022 r., poz. 2088)

Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz. U. z 2023 r., poz. 1270 z późn. zm.)

Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. z 2022 r., poz. 2587)

Załącznik do uchwały nr 1/2023 Rady Ministrów z dnia 3 stycznia 2023 r. Program rządowy pod nazwą „Pomoc dla sektorów energochłonnych związana z nagłymi wzrostami cen gazu ziemnego i energii elektrycznej w 2022 r.”

Załącznik do uchwały nr 141/2023 Rady Ministrów z dnia 8 sierpnia 2023 r. Program rządowy pod nazwą „Pomoc dla przemysłu energochłonnego związana z cenami gazu ziemnego i energii elektrycznej w 2023 r.”

Specifics of Recording and Settling Aid under the Government Programme “Financial Aid to Energy-intensive Industries Related to Sudden Increases in Natural Gas and Electricity Prices in 2023”

Abstract: The high prices of electricity and natural gas and the increased costs of running a business as a result have primarily affected those in the industrial sector. Following the entry into force of the relevant laws, the Council of Ministers launched special programmes allowing compensation for increased energy and gas costs. In order to receive the compensation, enterprises had to meet a number of requirements set out in the regulations. After receiving such aid, companies may have had problems with the proper recording of financial aid and the proper settlement of aid from a tax point of view. The aim of the article is to present the rules of applying for this financial aid under the government programme, to propose ways of recording and settling for financial aid under the programme. The article uses research methods such as analysis of legal acts, literature review, and reasoning by deduction and analogy.

Keywords: financial aid, energy-intensive industries, accounting records

Kacper Leśny

e-mail: 181885@student.ue.wroc.pl

ORCID: 0009-0004-5372-1431

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Rozliczenia dochodów i strat z inwestycji w fundusze kapitałowe

DOI: 10.15611/2024.44.4.08
JEL Classification: G11, K22, K34

Streszczenie: Fundusze kapitałowe stanowią jeden ze sposobów inwestowania kapitału, oferując inwestorom dostęp do różnorodnych instrumentów finansowych. Stosowana przez fundusze kapitałowe dywersyfikacja wpływa na zminimalizowanie ryzyka inwestycyjnego. Aspekty związane z rozliczaniem podatków dotyczących inwestycji są dla inwestorów szczególnie istotne w kwestii możliwości pomniejszenia swoich zobowiązań podatkowych i dokonywania czynności optymalizacji podatkowej. Celem artykułu jest przedstawienie wpływu zmian podatkowych dotyczących rozliczania dochodów i strat z inwestycji w fundusze kapitałowe. Zastosowanymi metodami badawczymi są analiza piśmiennictwa, aktów prawnych, analiza porównawcza oraz obserwacja. Spośród najważniejszych wniosków wynikających z niniejszego artykułu można przedstawić pozytywny wpływ zmian legislacyjnych na wzrost skłonności społeczeństwa do inwestowania w fundusze kapitałowe i oferowane przez nie produkty, co w dłuższej perspektywie może wpłynąć na zwiększenie bogactwa społeczeństwa oraz rozwoju gospodarki.

Słowa kluczowe: fundusze kapitałowe, inwestycje, prawo podatkowe, dochód, strata

© 2024 Kacper Leśny

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Leśny, K. (2024). Rozliczenia dochodów i strat z inwestycji w fundusze kapitałowe W: M. Biernacki, R. Kowalak (red.), *Rachunkowość* (s. 74-81). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

1. Wstęp

Dynamiczne warunki rynkowe i informacja, będąca kluczowym czynnikiem w podejmowaniu decyzji, sprawiają, że tematyka inwestowania wymaga od inwestorów fundamentalnego zrozumienia rynków finansowych i wydarzeń, które mają na nie wpływ, jak i coraz bardziej złożonych regulacji podatkowych dotyczących uzyskanych dochodów lub poniesionych strat z ulokowania kapitału w instrumenty finansowe. W tym kontekście inwestorzy coraz częściej sięgają po rozwiązania oferowane przez fundusze kapitałowe będące elementem globalnego systemu finansowego. Instrumenty inwestycyjne w postaci funduszy kapitałowych pełnią rolę produktów zapewniających inwestorom elastyczność oraz dywersyfikację stanowiącą element

wpływający na zmniejszenie ryzyka inwestycyjnego. Dodatkowym czynnikiem, który inwestorzy muszą uwzględniać w procesie doboru składników portfela inwestycyjnego, jest poziom złożoności przepisów podatkowych dotyczących przychodów uzyskiwanych z procesu inwestycji. Kompleksowe zrozumienie aktualnego otoczenia podatkowego jest szczególnie istotne z punktu widzenia rozliczenia dochodu lub poniesionej straty z inwestycji w instrumenty finansowe (Dawidowicz, 2023, s. 40-60).

W obszarze współczesnego rynku finansowego, cechującego się dynamicznym charakterem i zmiennymi warunkami, inwestowanie staje się przedmiotem badań i analiz naukowych. Wśród różnorodnych instrumentów inwestycyjnych, które przyciągają uwagę coraz większej liczby inwestorów, znajdują się fundusze kapitałowe, które reprezentują kompleksowe struktury inwestycyjne, zbierając kapitał od wielu inwestorów i zarządzając nim poprzez lokowanie środków w różnorodne klasy aktywów, takie jak akcje, obligacje czy nieruchomości (Sokołowska, 2011, s. 580-584). Kluczowym aspektem przemawiającym za inwestowaniem w fundusze kapitałowe jest zastosowanie zasady dywersyfikacji, która ma na celu minimalizację ryzyka związanego z wahaniami wartości poszczególnych instrumentów finansowych. W kontekście dynamicznych zmian na rynku, fundusze kapitałowe stają się istotnym przedmiotem badań, szczególnie w kontekście ich roli jako narzędzi optymalizacji portfela inwestycyjnego. Niezmiernie ważne jest również zagadnienie rozliczania podatkowego związane z inwestycjami w fundusze kapitałowe. Optymalizacja tego procesu wymaga szczegółowej analizy zmian legislacyjnych i ich wpływu na skuteczność oraz efektywność inwestycji, co jest kluczowym punktem rozważań w niniejszym artykule (Samotyłk, 2023, s. 104-127).

Celem artykułu jest przedstawienie wpływu zmian podatkowych dotyczących rozliczania dochodów i strat z inwestycji w fundusze kapitałowe. W dalszej części tekstu zostaną wskazane oraz porównane zmiany prawne dotyczące rozliczania dochodów i strat z inwestycji w fundusze kapitałowe, aby w pełni przedstawić proces ewolucji regulacji podatkowych i ich wpływu na rynki finansowe w Polsce. Zastosowanymi metodami badawczymi są analiza literatury, aktów prawnych, analiza porównawcza oraz obserwacja.

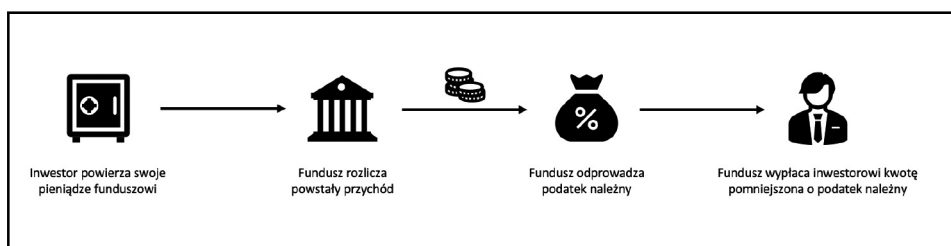
2. Zakres zmian legislacyjnych dotyczących rozliczania dochodu i straty z inwestycji w fundusze kapitałowe

Od 1 stycznia 2024 r. zastosowanie ma nowelizacja z dnia 26 maja 2023 r. przepisów o podatku dochodowym od osób fizycznych w zakresie rozliczenia dochodu i straty podatku dochodowego od zysków powstałych w zakresie inwestowania przez osoby fizyczne w instrumenty uczestnictwa w funduszach kapitałowych. Zgodnie z treścią ustawy z dnia 26 maja 2023 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2023 r., poz. 1059), która wprowadziła nowelizacje przepisów podatkowych, m.in. w zakresie podatku dochodowego od osób fizycznych, art. 30b ust. 1 pkt 5 otrzymał brzmienie: „(...) ze świadczeń otrzymanych z do-

chodów funduszu kapitałowego, jeżeli statut przewiduje wypłaty z tych dochodów jego uczestnikom bez umarzenia, odkupywania, wykupywania albo unicestwienia w inny sposób tytułów uczestnictwa w takim funduszu”. Wprowadzona nowelizacja oznacza, że od 1 stycznia 2024 r. podatnicy będący osobami fizycznymi posiadającymi jednostki uczestnictwa w funduszu kapitałowym będą dokonywać samodzielnego rozliczenia i zapłaty podatków dla dochodów uzyskanych z tytułu odkupienia lub konwersji jednostek uczestnictwa w funduszu kapitałowym. Będą oni także musieli dokonać rozliczenia na podstawie otrzymanej od funduszu kapitałowego, w którym mają ulokowane środki, informacji PIT-8C. Informacja podatkowa przekazywana podatnikom będzie zawierać dane dotyczące przychodów podatkowych, kosztów uzyskania przychodu dla zrealizowanych w roku podatkowym operacji odkupienia lub konwersji jednostek uczestnictwa w funduszu.

Istotnym elementem wprowadzonej zmiany legislacyjnej będzie możliwość dokonania kompensacji uzyskanych dochodów i poniesionych strat z tytułu odkupienia lub konwersji jednostek uczestnictwa w funduszu z dochodami i stratami z innymi instrumentami inwestycyjnymi wymienionymi w treści art. 30b ust. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych. W praktyce oznaczać to będzie, iż podatnicy będą mogli kompensować poniesione straty i uzyskane dochody dla różnych grup instrumentów finansowych z inwestycjami w fundusze kapitałowe, co dotychczas nie było możliwe.

Wprowadzona przez ustawodawcę zmiana dotyczyć będzie osób fizycznych będących inwestorami w fundusze kapitałowe bez względu na to, czy dana osoba posiada inne instrumenty finansowe. Kwestią zmienną wprowadzonego rozwiązania jest rozliczenie oraz zapłata podatku przez podatników, a także sporządzanie deklaracji podatkowych.

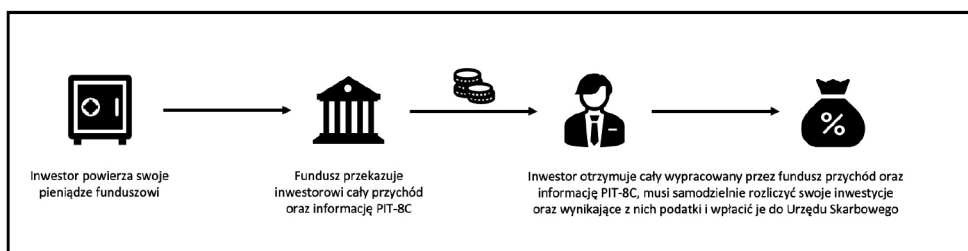


Rysunek 1. Proces podatkowego rozliczenia inwestycji w fundusze kapitałowe przed 1 stycznia 2024 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Infor.pl, 2023b).

Rysunek 1 przedstawia proces rozliczania podatku od wypracowanego przychodu z tytułu uczestnictwa w funduszach kapitałowych, który obowiązywał przed wprowadzeniem zmian legislacyjnych, czyli przed dniem 1 stycznia 2024 roku. W pierwszym etapie inwestor powierzał funduszowi swój kapitał, nabywając jego jednostki. Następnie występowała sytuacja, w której fundusz wypracował dla in-

westora przychód powstały ze wzrostu wartości składników aktywów nabywanych przez fundusz w ramach danego portfela inwestycyjnego. Kolejną fazą było odprowadzenie przez fundusz podatku należnego z tytułu uzyskania przychodu od zysków kapitałowych. Ostatnim etapem było przekazanie przez fundusz dla inwestora wypracowanej kwoty pomniejszonej już o podatek należny odprowadzony do urzędu skarbowego. W takim schemacie inwestor nie musiał wykonywać żadnych dodatkowych czynności poza ulokowaniem w fundusz kapitałowy swoich środków. Podatnik nie zajmował się rozliczeniem prowadzonych inwestycji oraz wyliczeniem od nich odpowiednich podatków i ich zapłaty. W tym schemacie rolę płatnika pełnił fundusz kapitałowy, któremu inwestor powierzał pieniądze, nabywając od niego jednostki uczestnictwa.



Rysunek 2. Proces podatkowego rozliczenia inwestycji w fundusze kapitałowe po 1 stycznia 2024 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Infor.pl, 2023b).

Rysunek 2 obrazuje proces podatkowego rozliczenia inwestycji w fundusze kapitałowe po dniu 1 stycznia 2024 roku. W przedstawionym procesie różnice polegające na zmianach legislacyjnych rozpoczynają się już w trakcie drugiego etapu. Fundusz kapitałowy przekazuje inwestorowi całość wypracowanego przychodu z tytułu wzrostu wartości jednostek uczestnictwa funduszu, w które inwestor zainwestował swoje środki pieniężne. Następnym krokiem procesu podatkowego rozliczenia jest otrzymanie przez inwestora całości przychodu niepomniejszonego o podatek należny wraz z przygotowaną przez fundusz informacją PIT-8C, która zawiera wykaz wszystkich transakcji inwestycyjnych, uwzględniających wartość przychodów podatkowych oraz kosztów uzyskania przychodu. Na podstawie otrzymanej informacji PIT-8C podatnik musi rozliczyć wszystkie swoje transakcje i wyliczyć dla nich podstawę opodatkowania i podatek należny. Ostatecznie to podatnik jest obowiązany wpłacić do urzędu skarbowego podatek należny z tytułu zysków kapitałowych, w tym przypadku w związku z inwestycją w fundusz kapitałowy. W nowym schemacie rozliczenia podatkowego inwestycji w fundusz kapitałowy inwestor jest jednocześnie podatnikiem i płatnikiem podatku od zysków kapitałowych wynikających z funduszu kapitałowego. To na inwestorze spoczywają obowiązki poprawnego wyliczenia i wpłacenia podatku oraz sporządzenia deklaracji podatkowej PIT-38. Należy zatem zauważyć, iż w obecnie obowiązującym porządku prawnym inwestor uzyskał

nowe obowiązki wynikające z podjęcia czynności inwestowania w fundusze kapitałowe. Ponadto kluczową zmianą wprowadzoną od 1 stycznia 2024 r. jest możliwość dokonania kompensacji dochodów i strat z tytułu umarzania, odkupienia, konwersji jednostek uczestnictwa, w tym także z dochodami i stratami z innych inwestycji kapitałowych, takich jak z odpłatnego zbycia udziałów w spółce, udziałów w spółdzielni, papierów wartościowych, w tym z odpłatnego zbycia papierów wartościowych na rynku regulowanym w ramach krótkiej sprzedaży, z odpłatnego zbycia pochodnych instrumentów finansowych, z realizacji praw wynikających z papierów wartościowych i pochodnych instrumentów finansowych, z tytułu objęcia udziałów w spółce albo wkładów w spółdzielni w zamian za wkład niepieniężny.

Warto nadmienić, iż wprowadzone zmiany legislacyjne nie dotyczą opodatkowania rozwiązań w postaci produktów emerytalnych, jak IKE, IKZE, PPE lub PPK, a także świadczeń otrzymywanych z dochodów funduszu kapitałowego, jeżeli statut funduszu przewiduje wypłaty z tych dochodów jego uczestnikom bez odkupywania jednostek uczestnictwa w takim funduszu. Zmiana przepisów nie wpływa także na brak opodatkowania zamiany jednostek uczestnictwa dokonywanej w ramach funduszu parasolowego.

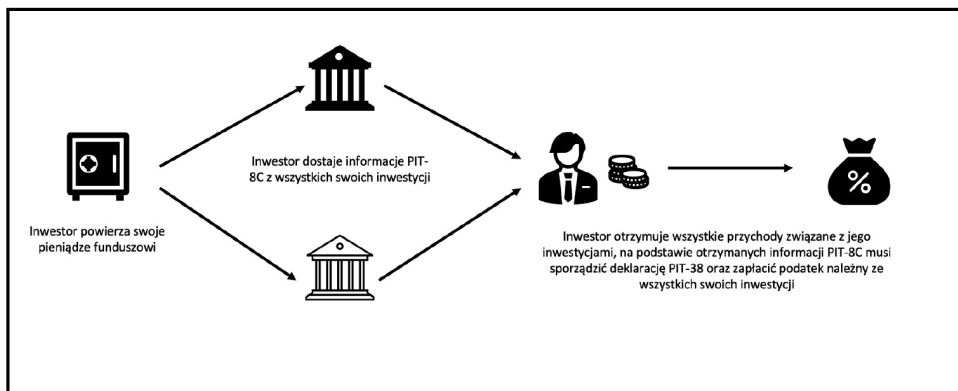
3. Główne korzyści zmiany sposobu rozliczenia podatkowego inwestycji w fundusze kapitałowe

Pierwszym pozytywnym aspektem wynikającym ze zmiany sposobu rozliczania podatkowego inwestycji w fundusze kapitałowe jest zapłata potencjalnego podatku z tytułu odkupienia, konwersji jednostek uczestnictwa w funduszu dopiero w rozliczeniu rocznym, czyli dla standardowego terminu do końca kwietnia roku następującego po roku podatkowym. Powyższa możliwość stwarza okazję dla inwestora do dysponowania środkami w niepomniejszonej wersji o podatek należny i sprawia, że inwestor posiadając większy kapitał, może zarobić potencjalnie więcej pieniędzy. Obecnie stosowane rozwiązanie sprzyja reinwestycji środków uzyskanych z poprzednich inwestycji.

Drugim aspektem, wpływającym na uznanie wprowadzonego w zmienionych przepisach podatkowych rozwiązania za słuszne, jest możliwość dokonania kompensaty z tytułu umarzania, odkupowania, konwersji jednostek uczestnictwa w funduszu kapitałowym z zyskami dotyczącymi innych instrumentów finansowych. Podlegająca kompensacie strata, co do zasady, jest rozliczana przez pięć kolejnych lat następujących po roku jej poniesienia, z tym że kwota obniżenia w którymkolwiek z tych lat nie może przekroczyć 50% wysokości tej straty.

Rysunek 3 ilustruje proces rozliczenia podatkowego dla inwestycji w fundusze kapitałowe i inne instrumenty finansowe po 1 stycznia 2024 roku. W pierwszej fazie inwestor powierza swoje pieniądze funduszowi, a następnie dostaje informację PIT-8C dla wszystkich swoich inwestycji, zarówno tych w fundusze kapitałowe, jak i te związane z innymi instrumentami finansowymi, np. akcjami, pochodnymi instru-

mentami finansowymi itp. W ostatecznej fazie procesu to inwestor jest zobligowany do poprawnego rozliczenia swoich inwestycji dla wszystkich instrumentów, w które lokował kapitał. Inwestor pełni w tym schemacie jednocześnie rolę podatnika i płatnika. W związku z tym jest on zobligowany do wpłaty podatku należnego z tytułu zysków kapitałowych do urzędu skarbowego.



Rysunek 3. Proces rozliczenia podatkowego dla inwestycji w fundusz kapitałowy i pozostałych inwestycji po 1 stycznia 2024 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Infor.pl, 2023b).

Główną przyczyną nowelizacji przepisów od 1 stycznia 2024 r. jest umożliwienie uczestnikom funduszy kapitałowych rozliczania strat z tytułu odkupienia, konwersji jednostek uczestnictwa w funduszach kapitałowych. Warto nadmienić, iż podatnicy pierwsze zastosowanie wprowadzonych zmian wykorzystają dopiero w 2025 r. za rok 2024 w terminie do 30 kwietnia 2025 r.

Dodatkowo warto przytoczyć zakres strat, z jakich tytułów będą pomniejszane dochody z odkupienia, konwersji jednostek uczestnictwa w funduszu kapitałowym. Zgodnie z treścią art. 9 ust. 6 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych straty z następujących tytułów podlegają rozliczeniu:

- z odpłatnego zbycia udziałów (akcji) w spółce, udziałów w spółdzielni, papierów wartościowych, w tym z odpłatnego zbycia papierów wartościowych na rynku regulowanym w ramach krótkiej sprzedaży;
- z odpłatnego zbycia pochodnych instrumentów finansowych;
- z realizacji praw wynikających z papierów wartościowych i pochodnych instrumentów finansowych;
- z tytułu objęcia udziałów (akcji) w spółce albo wkładów w spółdzielni w zamian za wkład niepieniężny;
- z umorzenia, odkupienia, wykupienia albo unicestwienia w inny sposób tytułów uczestnictwa w funduszach kapitałowych.

Podsumowując powyższe, należy stwierdzić, że osoby fizyczne, które postanowią inwestować w fundusze kapitałowe, od 1 stycznia 2024 r. będą zobowiązane do pełnienia roli podatnika i płatnika w procesie rozliczenia przychodów z tytułu zysków kapitałowych dla inwestycji w fundusze kapitałowe oraz inne instrumenty finansowe. Pomimo zwiększonych formalnych elementów podatnicy będą mogli rozliczyć stratę z tytułu udziałów w funduszach kapitałowych z innymi inwestycjami w instrumenty finansowe na standardowych zasadach dotyczących rozliczania strat podatkowych. Takie rozwiązanie wprowadza dla inwestorów funduszy kapitałowych nowe możliwości reinwestowania zarobionych środków. Należy zauważyć, iż wprowadzona zmiana legislacyjna była elementem zdecydowanie pozytywnym w zakresie dotyczącym podatku od zysków kapitałowych.

4. Zakończenie

Celem artykułu było przedstawienie wpływu zmian podatkowych dotyczących rozliczania dochodów i strat z inwestycji w fundusze kapitałowe. Zmiany legislacyjne w zakresie opodatkowania rozliczania dochodu lub straty z inwestowania w fundusze kapitałowe wprowadziły długo wyczekiwaną przez inwestorów możliwość rozliczenia poniesionej straty z tytułu inwestowania w fundusze kapitałowe z inwestycjami w inne instrumenty finansowe.

Zweryfikowano pozytywnie tezę dotyczącą zagadnienia długoterminowych korzystnych skutków wprowadzenia opisanych w niniejszym artykule zmian legislacyjnych poprzez zwiększenie liczby inwestorów, którzy wybraliby fundusze kapitałowe jako sposób na ulokowanie swojego kapitału. Wprowadzone zmiany legislacyjne dotyczące możliwości odliczenia poniesionej straty z rozliczeniami podatkowymi innych instrumentów finansowych przyniosły korzyść przejawiającą się zwiększeniem zainteresowania potencjalnych inwestorów instrumentem finansowym w postaci funduszy kapitałowych. Oferowane przez fundusze kapitałowe produkty, wyróżniające się zwiększoną dywersyfikacją niwelującą ryzyko inwestycyjne przez zmiany prawne, mogą stać się chętniej wybieranymi produktami inwestycyjnymi. Możliwe do zaobserwowania zmiany mogą przejawiać się również we wzroście wiedzy społeczeństwa na temat lokowania kapitału w różnych inwestycjach. W rezultacie większe zainteresowanie inwestorów może przełożyć się na przyrost napływu kapitału do przedsiębiorstw, skutkując szybszym rozwojem gospodarczym. Aby uzyskać informacje weryfikujące, jaki wpływ na wzrost inwestycji miała wprowadzona zmiana legislacyjna, należałoby przeprowadzić badania dotyczące powyższego zagadnienia po roku 2024, ponieważ to w roku 2025 należy złożyć deklarację podatkową od uzyskanego dochodu lub straty z inwestycji za rok poprzedni.

Literatura

- Dawidowicz, D. (2023). *Fundusze inwestycyjne: Rodzaje, metody oceny, analiza* (s. 40-60). CeDeWu.
- Deloitte.com. (2023, 19 grudnia). Pobrano 14 lutego 2024 z <https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/doradztwo-prawne/articles/newsletter-strefa-pracodawcy-podatki-i-prawo/Od-stycznia-nowe-zasady-rozliczania-dochodow-i-strat-z-inwestycji-w-fundusze-kapitalowe.html>
- Infor.pl. (2023a, 23 grudnia). *2024: to prawdziwa rewolucja w PIT – podatek od inwestycji kapitałowych z uwzględnieniem wszystkich strat*. Pobrano 10 lutego 2024 z <https://www.infor.pl/twoje-pieniadze/podatki/6420005,2024-to-prawdziwa-rewolucja-w-pit-podatek-od-inwestycji-kapitalowyc.html>
- Infor.pl. (2023b, 23 grudnia). *Zyski z funduszy inwestycyjnych a podatek dochodowy PIT – zmiany od 2024 roku. Będzie możliwa kompensacja zysków i strat z inwestycji*. Pobrano 15 lutego 2024 z <https://ksiegowosc.infor.pl/podatki/pit/pit/rozliczenia/6407811,zyski-z-funduszy-inwestycyjnych-a-podatek-dochodowy-pit-zmiany-od-2024-roku-będzie-możliwa-kompensacja-zyskow-i-strat-z-inwestycji.html>
- Samolnyk, M. (2023). *Inwestowanie dla każdego: Jak prosto i skutecznie pomnażać swoje pieniądze* (s. 104-127). Inwestomat.eu.
- Sokołowska, E. (2011). Optymalizacja podatkowa w wybranych inwestycjach finansowych. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, (174), 580-584.
- Ustawa z dnia 26 maja 2023 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2023 r., poz. 1059 ze zm.)
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2022 r., poz. 2647 ze zm.)

Settlements of Income and Losses from Investments in Capital Funds

Abstract: Capital funds represent one of the ways to invest capital, providing investors with access to a diverse range of financial instruments. The diversification employed by capital funds contributes to minimizing investment risks. Aspects related to tax settlement of investments are particularly crucial for investors in terms of the potential to reduce their tax liabilities and engage in tax optimization activities. The aim of this article is to present the impact of tax changes concerning the reporting of income and losses from investments in capital funds. The research methods employed included literature analysis, legal acts analysis, comparative analysis, and observational methods. Among the most significant conclusions drawn from this article, one can highlight the positive influence of legislative changes on the increasing inclination of society to invest in capital funds and the products they offer. This, in the long run, may contribute to the growth of societal wealth and economic development.

Keywords: capital funds, investments, tax law, income, loss

Natalia Łuzna

e-mail: 181917@student.ue.wroc.pl

ORCID: 0000-0002-9241-3982

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Zastosowanie sztucznej inteligencji w biurach rachunkowych – podejście przyszłych i obecnych księgowych

DOI: 10.15611/2024.44.4.09

JEL Classification: O33, L24, M41

Streszczenie: Postęp technologiczny związany z rozwojem narzędzi stosujących rozwiązania oparte na sztucznej inteligencji pozwala przedsiębiorstwom zdobyć przewagę konkurencyjną na rynku, w którym przepływ informacji i automatyzacja procesów są kluczowymi czynnikami wpływającymi na ciągły wzrost. Rozwinięcie zastosowań sztucznej inteligencji, nazywanej czwartą rewolucją przemysłową, odnalazło swoje miejsce również w branży księgowej, dla której narzędzia oparte na AI mogą stać się elementem usprawniającym czynności rachunkowe. Celem artykułu jest zbadanie podejścia przyszłych księgowych do używania funkcji opartych na rozwiązaniach wykorzystujących sztuczną inteligencję w procesach księgowych. Zastosowanymi metodami badawczymi były analiza porównawcza, analiza danych i literatury, metoda dedukcji i obserwacji.

Słowa kluczowe: sztuczna inteligencja, automatyzacja procesów, nowoczesne biuro rachunkowe, pokolenie Alfa Milenium

© 2024 Natalia Łuzna

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Łuzna, N. (2024). Zastosowanie sztucznej inteligencji w biurach rachunkowych – podejście przyszłych i obecnych księgowych. W: M. Biernacki, R. Kowalak (red.), *Rachunkowość* (s. 82-96). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

1. Wstęp

W dzisiejszych czasach wysokiego poziomu postępu technologicznego i skali globalizacji błyskawiczny przepływ informacji, automatyzacja procesów, skalowalność i elastyczność są kluczowymi determinantami nieustannie rozwijającego się świata. Fundamentalnym elementem biznesowego środowiska jest zjawisko konkurencji, zabieganie o klientów, zasoby, innowacje i inne czynniki, które mogą wpłynąć na sukces przedsiębiorstw. Nieprzerwanie dążą one do utrzymania przewagi konkurencyjnej przez implementację innowacyjnych rozwiązań. Ten trend obejmuje również sektor finansowy, a zwłaszcza obszar księgowości. Obecnie producenci programów finansowo-księgowych oferują nowoczesne narzędzia, które pozwalają efektywnie zarządzać danymi finansowymi, usprawniać procesy i skutecznie odpowiadać na

rosnące wymagania rynku. Wdrażanie nowych technologii staje się nieodłącznym elementem strategii biznesowych, pozwalając przedsiębiorstwom nie tylko utrzymać się na rynku, ale także zdobyć przewagę konkurencyjną.

Wpływ pandemii COVID-19 stanowił istotny czynnik napędzający rozwój technologiczny w sektorze księgowości. Większość przedsiębiorstw zdecydowała się na wprowadzenie pracy zdalnej. Wymagało to stworzenia specjalnych rozwiązań umożliwiających wykonywanie obowiązków księgowych bez obecności w biurze.

Kolejnym znaczącym wydarzeniem, które wpływa na postęp w dziedzinie technologii, jest wprowadzenie obowiązku stosowania przez przedsiębiorców Krajowego Systemu e-Faktur (dalej: KSeF). System ten ma na celu ułatwienie wystawiania i udostępniania faktur w formie ustrukturyzowanej. Od 1 stycznia 2022 r. podatnicy mogą dobrowolnie z niego korzystać. Zgodnie z aktualnymi informacjami przedstawionymi przez Ministerstwo Finansów w dniu 19 stycznia 2024 r. za pomocą kanałów informacyjnych obligatoryjne wdrożenie KSeF nie nastąpi 1 lipca 2024 r., jak początkowo zaplanowano. Ministerstwo Finansów nie przedstawiło konkretnej daty jego wdrożenia, a jedynie podało informację o późniejszym terminie (Gov.pl, 2024).

Powszechne zastosowanie faktur ustrukturyzowanych stanowi kolejny etap rozwoju technologicznego w sektorze księgowości. Wprowadzenie sztucznej inteligencji (ang. *artificial intelligence* [dalej: AI]) do różnych dziedzin życia znacząco zmienia sposób prowadzenia przedsiębiorstwa i wykonywania codziennych zadań. Księgowość, będąca kluczowym obszarem dla każdej organizacji, również może przystąpić do cyfrowej rewolucji, wdrażając nowoczesne technologie, a zwłaszcza programy finansowo-księgowe posiadające cechy AI, w celu optymalizacji procesów, a także podniesienia efektywności i precyzji działań. Obecnie wielu znanych producentów programów finansowo-księgowych oferuje funkcję skanowania i elektronicznego obiegu faktur. Ponadto coraz więcej z nich pracuje nad stworzeniem systemów wykorzystujących AI (Infor.pl, 2021).

Sztuczna inteligencja jest to obszar informatyki skupiający się na tworzeniu systemów zdolnych do wykonywania zadań, które normalnie wymagałyby ludzkiego myślenia. W kontekście księgowości wdrożenie AI otwiera nowe możliwości, wykraczając poza tradycyjne metody prowadzenia ksiąg i analizy danych. Korzyściami płynącymi z wprowadzenia AI do pracy księgowych są m.in. automatyzacja rutynowych zadań pozwalająca na zwiększenie zasobów czasu, który można przeznaczyć na bardziej złożone i strategiczne aspekty pracy, oraz analiza danych przy użyciu zaawansowanych algorytmów pozwalająca na identyfikację wzorców i trendów, co z kolei umożliwia bardziej precyzyjne prognozowanie i podejmowanie trafniejszych decyzji finansowych (Stancu i in., 2021, s. 751-752).

Podejście pracowników do nowoczesnych narzędzi i zapoznawanie się z nimi może stanowić barierę do wprowadzenia nowoczesnych rozwiązań. Księgowi muszą nie tylko posiadać wiedzę dotyczącą technologii AI, ale również zrozumieć, jak wykozystać program w praktyce. To wymaga nieustannego doskonalenia umiejętności oraz otwartości na naukę nowych rozwiązań, które mogą przyspieszyć i usprawnić

rutynowe procesy księgowość. Ponadto wprowadzenie zaawansowanych technologii może budzić obawy związane z bezpieczeństwem danych oraz niepewnością co do poprawności działania systemów opartych na AI. Dlatego też księgowi powinni aktywnie pracować nad zbudowaniem zaufania do tych technologii, podejmując próbę zrozumienia ich funkcji, korzyści oraz zabezpieczeń, jakie są wdrażane w celu ochrony poufności informacji finansowych (Dębski i Wygralak, 2020, s. 30-75).

Celem artykułu jest sprawdzenie podejścia słuchaczy studiów magisterskich (określanych dalej jako przyszłych księgowych) do zastosowań opartych na rozwiązaniach wykorzystujących sztuczną inteligencję w procesach księgowych. W tym celu przeprowadzono badanie ankietowe na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu na kierunku rachunkowość i podatki. Otrzymane wyniki zestawiono z analogicznym badaniem przeprowadzonym przez Stowarzyszenie Księgowych w Polsce (dalej: SKwP), aby zaobserwować różnice międzypokoleniowe w podejściu do wykorzystania sztucznej inteligencji w księgowości. Zastosowanymi metodami badawczymi były analiza porównawcza, analiza literatury, metoda dedukcji i obserwacji.

2. Przedstawienie próby i metody badania

Przeprowadzone badanie polegało na zebraniu informacji o podejściu przyszłych księgowych do zastosowania innowacyjnych rozwiązań w branży księgowej i porównaniu danych z wynikami analogicznego badania przeprowadzonego przez SKwP.

Podmiotem badań byli studenci studiów magisterskich Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu na kierunku rachunkowość i podatki. Na podstawie informacji otrzymanych z ankiet sporządzono wykresy kolumnowe przedstawiające podział odpowiedzi udzielonych przez respondentów. Następnie dokonano analizy porównawczej wyników z analogicznym badaniem przeprowadzonym przez SKwP pośród obecnych pokoleń pracujących, obejmujących m.in. pokolenia Y i X.

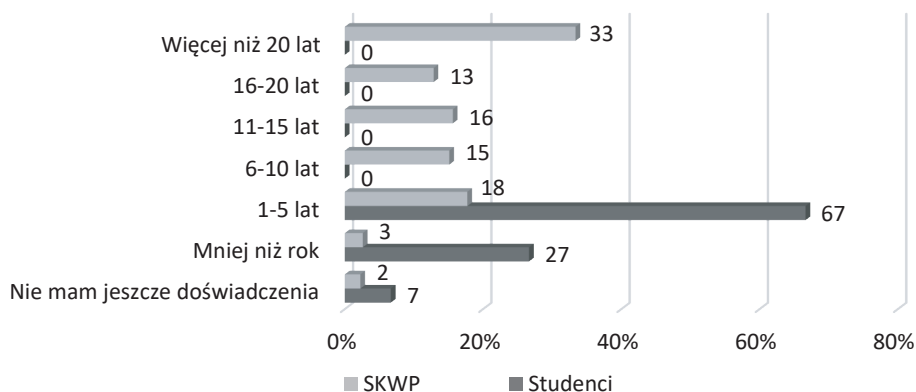
Ankieta została wysłana do wszystkich studentów studiów magisterskich stacjonarnych oraz niestacjonarnych Uniwersytetu Ekonomicznego. Wzięło w niej udział 90 osób, z czego 66 to były kobiety, a 24 to mężczyźni.

W badaniu przeprowadzonym przez SKwP, dotyczącym tematu „Sztuczna inteligencja – wróg czy przyjaciel księgowych?”, wzięło udział 575 osób – 458 kobiet i 109 mężczyzn, a 8 ankietowanych nie wyraziło zgody na podanie płci.

3. Wyniki badań

W badaniu przeprowadzonym dla celów niniejszego artykułu oraz w analogicznym badaniu SKwP zadano omówione dalej pytania.

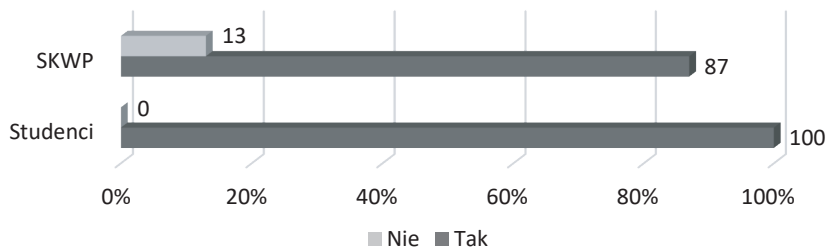
Pytanie pierwsze dotyczyło doświadczenia odbytego w księgowości. Z udzielonych przez ankietowanych odpowiedzi można wywnioskować przybliżony zakres wieku badanych, a także trend podejmowania pracy przez studentów już na etapie studiów (zob. rys. 1).



Rysunek 1. Jakie posiada Pani/Pan doświadczenie w branży księgowej?

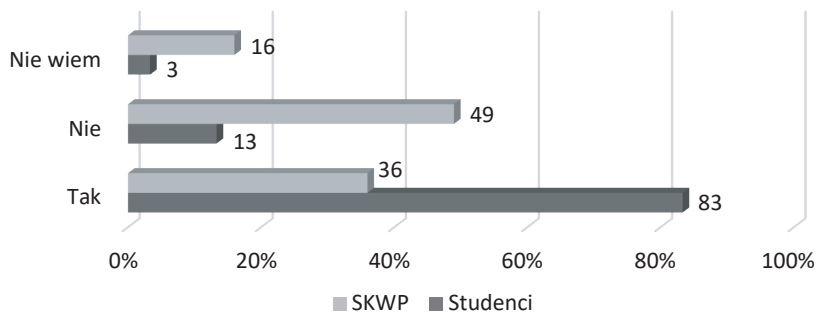
Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych i (SKwP, 2023).

Drugie oraz trzecie pytanie nawiązywało do poziomu znajomości narzędzi wykorzystujących rozwiązania oparte na AI oraz odnosiło się do stopnia własnej inicjatywy korzystania z tych rozwiązań (zob. rys. 2 i 3).



Rysunek 2. Czy słyszał(a) Pani/Pan o narzędziach wykorzystujących sztuczną inteligencję (np. ChatGPT)?

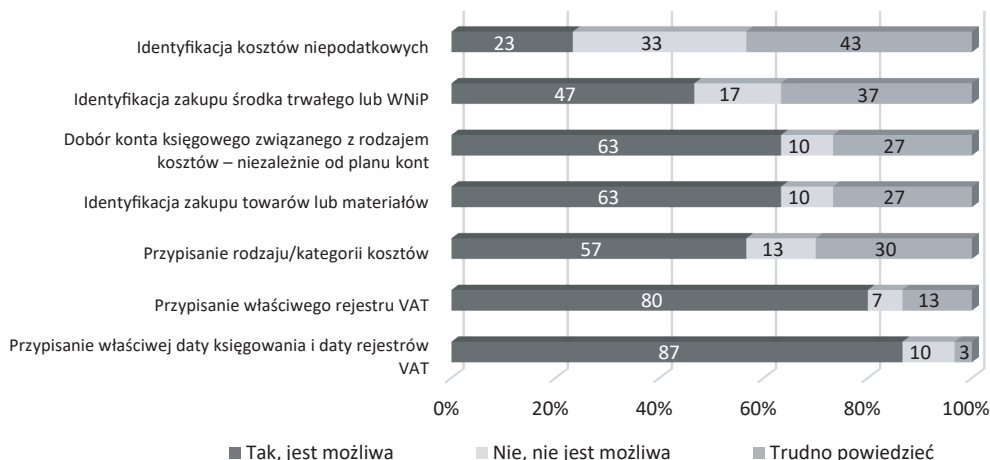
Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych i (SKwP, 2023).



Rysunek 3. Czy z własnej inicjatywy stosuje Pani/Pan rozwiązania wykorzystujące sztuczną inteligencję?

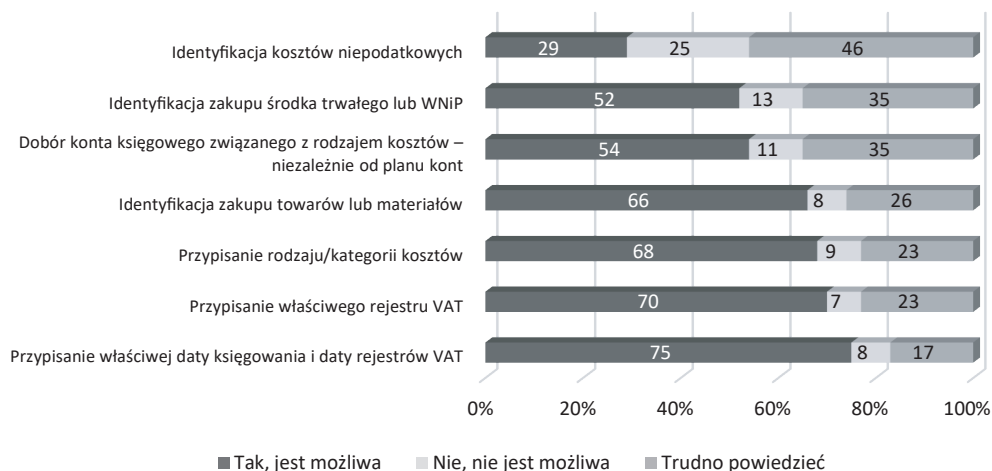
Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych i (SKwP, 2023).

Kolejne pytania dotyczyły implementacji i wykorzystania rozwiązań opartych na AI w automatyzacji poszczególnych elementów procesu księgowania zakupów. Odpowiedzi udzielone na zadane pytania obrazują podejście obecnych i przyszłych księgowych do precyzyjności określania przez sztuczną inteligencję poprawności poszczególnych etapów księgowania. Ilustrują one również postrzeganie przez obie grupy możliwości rozwoju i posiadanych zdolności przez narzędzia związane ze sztuczną inteligencją (zob. rys. 4).



Rysunek 4. Studenci: Czy Pani/Pana zdaniem obecnie możliwa jest automatyzacja wskazanych elementów procesu księgowania zakupów?

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

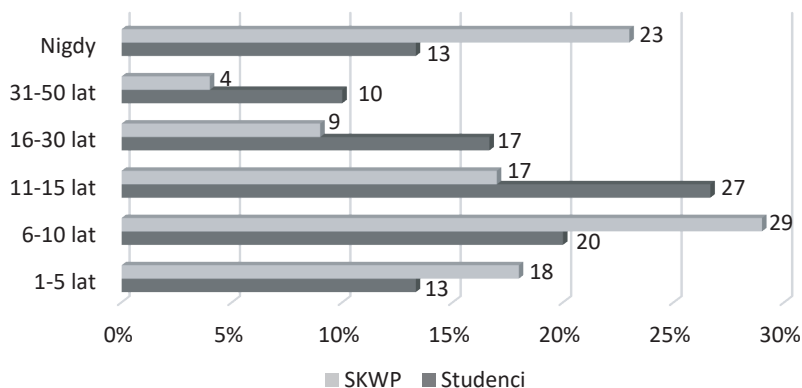


Rysunek 5. SKWP: Czy Pani/Pana zdaniem obecnie możliwa jest automatyzacja wskazanych elementów procesu księgowania zakupów?

Źródło: (SKWP, 2023).

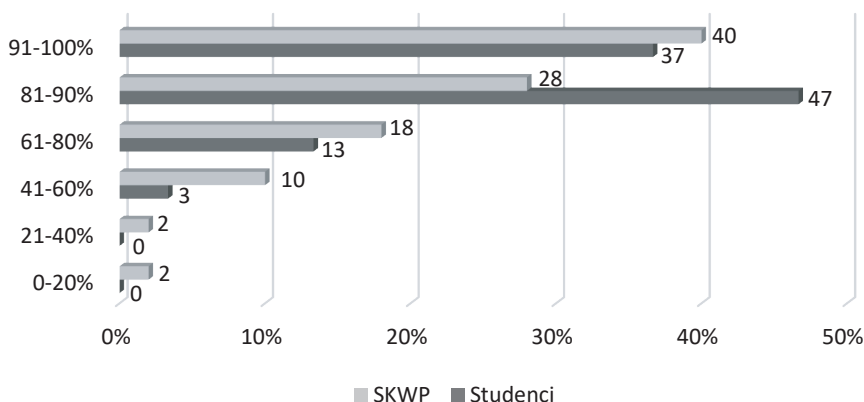
Piąte pytanie koncentrowało się na określeniu przez obecnych, jak i przyszłych księgowych okresu, w jakim będzie możliwe samodzielne prowadzenie ksiąg rachunkowych przez narzędzia wykorzystujące AI (zob. rys. 5).

Szóste i siódme pytanie dotyczyło zakresu wymagalnej skuteczności systemu AI przy poprawnym procesie dekretacji dokumentów księgowych w zakresie VAT, PIT, CIT, jak i kosztów, aby obecni oraz przyszli księgowi chętnie podjęli się jej wykorzystywania w codziennej pracy z programami księgowymi (zob. rys. 6 i 7).



Rysunek 6. Za ile lat Pani/Pana zdaniem dekretacja dokumentów na potrzeby prowadzenia ksiąg rachunkowych będzie w pełni prowadzona przez sztuczną inteligencję?

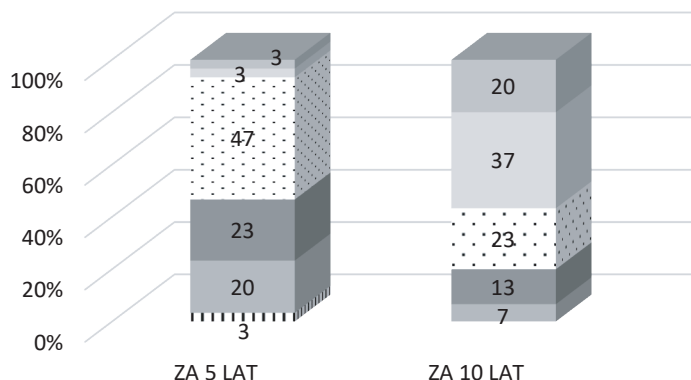
Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych i (SKwP, 2023).



Rysunek 7. Jaką skuteczność musi mieć sztuczna inteligencja księgowa w procesie dekretacji dokumentów (do kosztów, w zakresie VAT/PIT/CIT itp.), aby Pani/Pan z niej chętnie korzystał(a)?

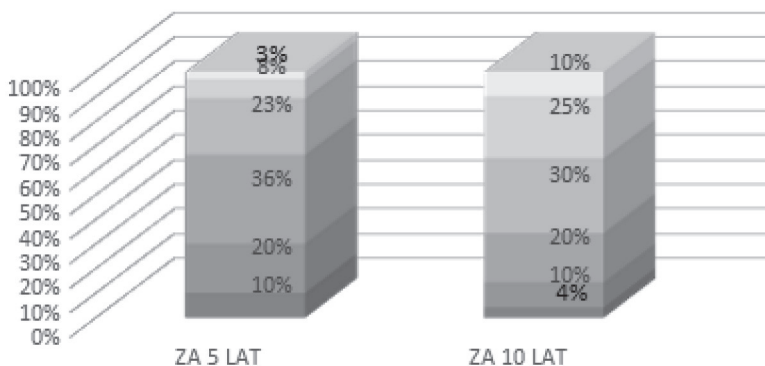
Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych i (SKwP, 2023).

Następne pytania dotyczyły określenia przez obecnych i przyszłych księgowych procentu zaoszczędzonego czasu przez pracownika biura rachunkowego w okresie odpowiednio 5 i 10 lat dzięki wykorzystaniu programów księgowych opartych na AI (zob. rys. 8 i 9).



Rysunek 8. Ile procent czasu księgowca/księgowy zaoszczędzi dzięki rozwiązaniom wykorzystującym sztuczną inteligencję (za 5/10 lat)?

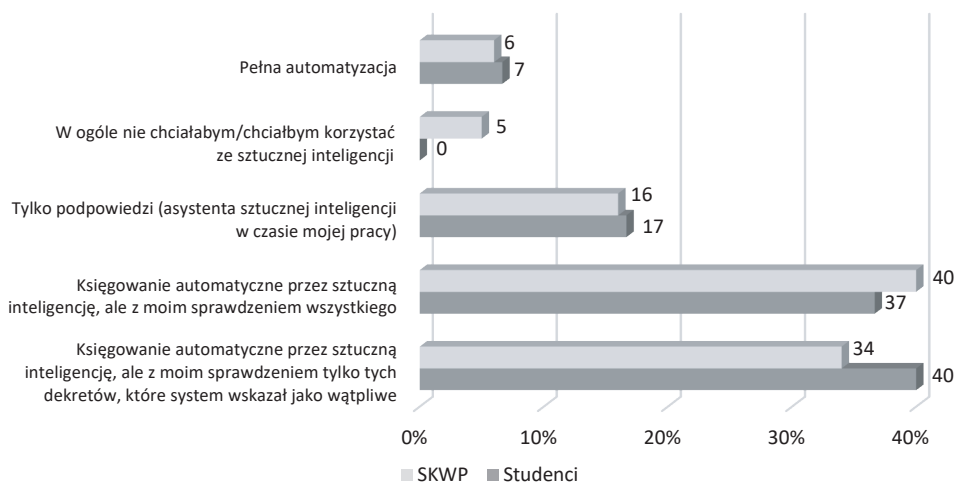
Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.



Rysunek 9. SKwP: Ile procent czasu księgowca/księgowy zaoszczędzi dzięki rozwiązaniom wykorzystującym sztuczną inteligencję (za 5/10 lat)?

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych i (SKwP, 2023).

Kolejne pytanie skupiało się na określeniu trybu pracy z rozwiązaniami stosującymi narzędzia oparte na AI (zob. rys. 10). Z kolei jedenaste pytanie koncentrowało się na określeniu przez respondentów powodów, jakie skłoniłyby ich do podjęcia użytkowania rozwiązań opartych na AI w procesie zautomatyzowania dekretacji dokumentów księgowych (zob. rys. 11).



Rysunek 10. W jakim trybie chciałaby Pani/ chciałby Pan pracować z rozwiązaniami wykorzystującymi sztuczną inteligencję?

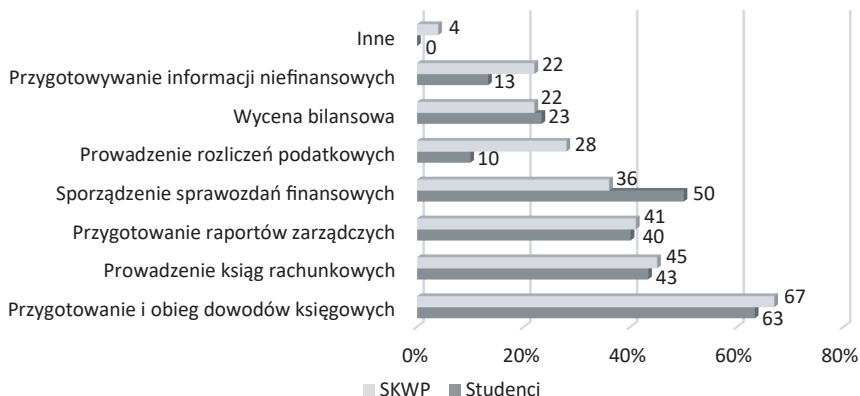
Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych i (SKwP, 2023).



Rysunek 11. Co skłoniłoby Panią/Pana do używania sztucznej inteligencji do zautomatyzowania dekretacji dokumentów?

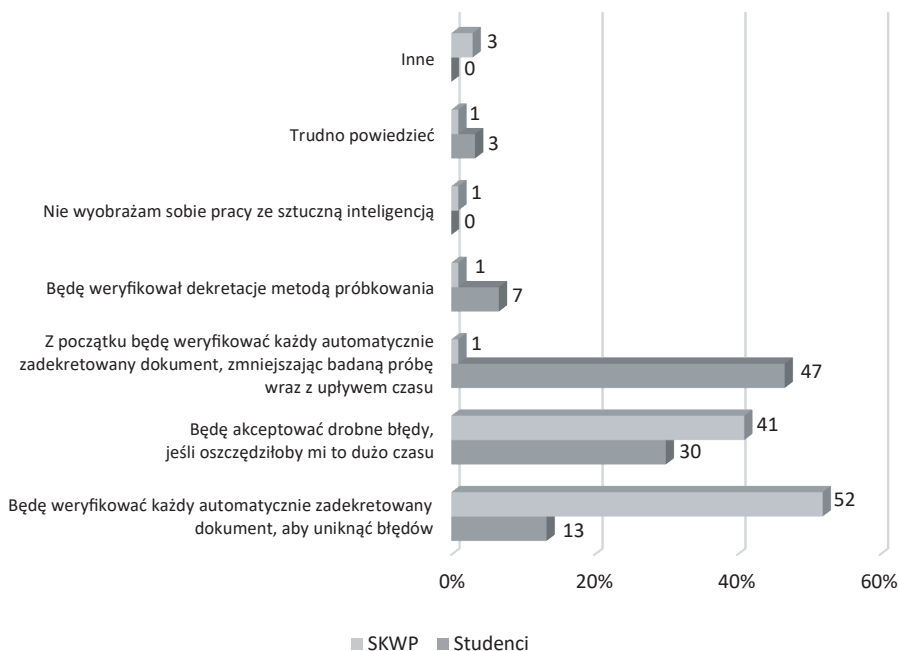
Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych i (SKwP, 2023).

Dwunaste pytanie dotyczyło określenia przez przyszłych, jak i obecnych księgowych obszaru, w którym ich zdaniem narzędzia oparte na AI znajdą najszersze zastosowania i zostaną wdrożone (zob. rys. 12).



Rysunek 12. W jakich obszarach rachunkowości Pani/Pana zdaniem sztuczna inteligencja zostanie wykorzystana w najszerszym zakresie?

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych i (SKwP, 2023).

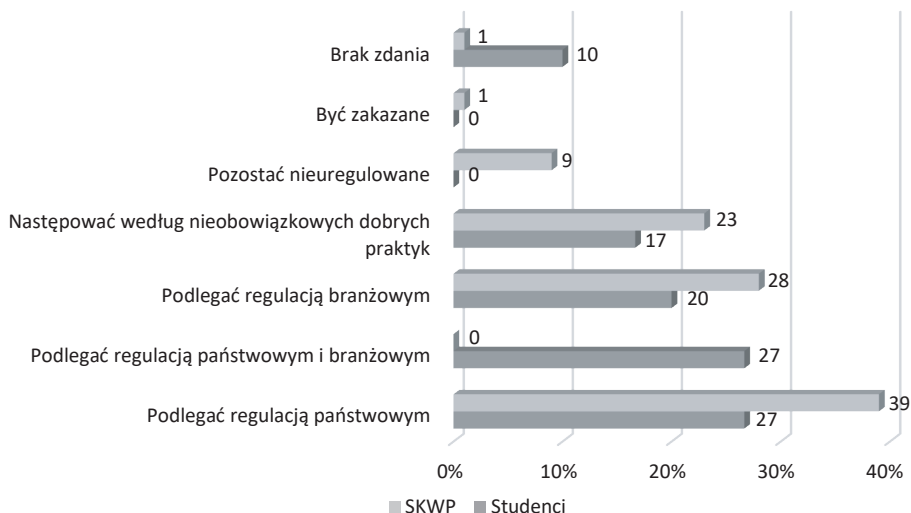


Rysunek 13. Jaki sposób pracy ze sztuczną inteligencją byłby Pani/Panu bliższy?

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych i (SKwP, 2023).

Następne pytanie postawiło przed badanymi określenie sposobu pracy, który byłby dla nich najbliższy, a tym samym obszar, w którym przewidywaliby swoją przyszłą pracę z wykorzystaniem sztucznej inteligencji (zob. rys. 13).

Ostatnie pytanie odnosiło się do opinii badanych na temat konieczności podlegania pod regulację branżowe i państwowe narzędzi opartych na AI (zob. rys. 14).



Rysunek 14. Czy wykorzystanie sztucznej inteligencji powinno być uregulowane w określonym zakresie?

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych i (SKwP, 2023).

Obecnie wyróżnia się pięć rodzajów pokoleń:

- baby boomers – osoby urodzone w latach 1946-1964 (obecnie pokolenie to jest w wieku 60-78 lat);
- X – urodzeni w latach 1965-1980 (obecnie mający 44-59 lat);
- Y (milenialsi) – urodzeni w latach 1981-1991 (obecnie mający 33-43 lata);
- Z – urodzeni w latach 1991-1997 (obecnie mający 27-33 lata);
- Alfa Milenium/Z' – urodzeni po 1998 r. (poniżej 27. roku życia) (Cennamo i Gardner, 2008, s. 891-906).

Przy założeniu, że większość studentów rozpoczyna pracę w branży księgowej najwcześniej w wieku 22 lat, można przedstawić następujące wnioski. Studenci studiów magisterskich, którzy pochodzą z pokolenia Alfa Milenium pracują co najwyżej 5 lat w księgowości. W badaniu przeprowadzonym przez SKwP 44% ankietowanych stanowią osoby pracujące od 6 do 20 lat w księgowości, zatem są to osoby reprezentujące pokolenia Z i Y. Osoby zatrudnione powyżej 20 lat w branży księgowej należą do pokolenia X i baby boomers, stanowiąc zarazem 33% wszystkich ankietowanych. Osoby pracujące góra 5 lat lub wcale w księgowości stanowią łącznie 23% wszyst-

kich badanych. Mogą to być osoby z pokolenia Alfa Milenium, ale również osoby ze starszych pokoleń, które pracują w innym sektorze lub postanowiły przebranżowić się i zacząć pracę w księgowości. Osoby pochodzące ze starszych pokoleń niż pokolenie Alfa Milenium w badaniu SKwP stanowiły 77% wszystkich ankietowanych, co odpowiada większości ankietowanych (zob. rys. 1).

Wszyscy studenci z grupy badawczej przyszłych księgowych są zaznajomieni z narzędziami opartymi na AI, przy czym 83% z nich korzysta z systemu z własnej inicjatywy. 87% ankietowanych przez SKwP kojarzy pojęcie sztucznej inteligencji, a pozostałe 13% badanych nie ma wiedzy na temat narzędzi wykorzystujących AI. Warto zaznaczyć, że 49% badanych przez SKwP nie używało z własnej inicjatywy rozwiązań opartych na AI, a 16% nie jest pewnych, czy z nich korzystało. Jedynie 36% ankietowanych postąpiło z własnej inicjatywy narzędziami AI. Analiza porównawcza danych z obu grup badawczych wskazała, że przyszli księgowi z pokolenia Alfa Milenium chętniej korzystają z narzędzi opartych na AI w porównaniu do obecnych księgowych (zob. rys. 2 i 3).

Porównanie opinii zarówno przyszłych, jak i obecnych księgowych, dotyczących możliwości automatyzacji procesów księgowych związanych z zakupami wykazało ich stosunek do dotychczasowych rozwiązań z zakresu stosowania sztucznej inteligencji w branży księgowej. Otrzymane wyniki dowodzą, że obecni księgowi mają bardziej przychylnie stanowisko niż przyszli księgowi odnośnie do stwierdzenia, że elementy procesu księgowania zakupów, takie jak: identyfikacja zakupu towarów lub materiałów, przypisanie rodzaju lub kategorii kosztów czy identyfikacja kosztów niepodatkowych, są możliwe przy użyciu dotychczasowych narzędzi wprowadzających do programów finansowo-księgowych poprzez zautomatyzowane rozwiązania. Przyszli księgowi bardziej pozytywnie odnoszą się do automatyzacji procesu, jeśli chodzi o dobór konta księgowego związanego z rodzajem kosztów (niezależnie od planu kont), przypisanie właściwej daty księgowania i daty rejestrów VAT czy przypisania właściwego rejestru VAT. Stosunkowo wysoki odsetek odpowiedzi zaprzeczających możliwości automatyzacji procesu na obecnym stadium rozwoju AI został wskazany dla identyfikacji kosztów niepodatkowych. Takie stwierdzenie grupy przyszłych i obecnych księgowych może wiązać się z indywidualną identyfikacją poniesionych kosztów jako stanowiących koszty uzyskania przychodu oraz koszty niestanowiące koszty uzyskania przychodu na gruncie ustaw podatkowych (zob. rys. 4 i 5).

Według 27% studentów dekretecja dokumentów na potrzeby ksiąg rachunkowych będzie w pełni prowadzona przez AI za 11-15 lat, a 20% z nich uważa, że za 6-10 lat. 17% twierdzi, że takie rozwiązanie nastąpi za 16-30 lat, a 13% sądzi, że za rok-5 lat. Pozostała część widzi taką zmianę w dalekiej przyszłości (10%) lub nigdy (13%). 29% obecnych księgowych uważa, że wprowadzenie AI w pełni nastąpi za 6-10 lat, a 18% ocenia ten czas za rok-5 lat, z kolei 26% z nich jest przekonanych, że wydarzy się to za 11-15 lat (17%) lub 16-30 (9%). Pozostałe 27% obecnych księgowych sądzi, że automatyczna dekretecja nastąpi za 31-50 lat (4%) lub nigdy (23%). Można zaobserwować zależność, że obecni księgowi dopuszczają szybsze wprowa-

dzenie automatycznej dekretacji prowadzonej przez AI niż przyszli księgowi. Jednak również duża część obecnych księgowych jest przekonana, że taka zmiana nigdy nie nastąpi (zob. rys. 6).

Skuteczność oferowana przez sztuczną inteligencję przy automatycznej dekretacji procesów księgowych dotyczących kosztów i dokumentów w zakresie CIT/PIT/VAT dla przyszłych i obecnych księgowych musi być stosunkowo wysoka, aby byli oni skłonni wykorzystać w pracy rozwiązania, które oferuje AI. Podstawowym progiem skutecznej i poprawnej dekretacji, dla której obie grupy badawcze – przyszli księgowi (13%) i obecni księgowi (18%) – zdecydowałyby się na jej wykorzystanie w pracy, jest 61-80% skuteczności rozwiązań opartych na AI. Dopiero próg skuteczności na poziomie 81-90% oraz 91-100% skłoniłby większość z badanych do przyjęcia omawianych rozwiązań (zob. rys. 7).

Zgodnie z zebranymi danymi 47% przyszłych księgowych wskazało, że w ciągu 5 lat zaoszczędzą 61-80% czasu w związku z wykorzystaniem AI. Natomiast 37% z nich uważa, że zaoszczędzony czas w ciągu 10 lat wyniesie 81-90%. Spośród wniosków wynikających z badania przeprowadzonego przez SKWP warto podkreślić ten, że według 36% obecnych księgowych w ciągu 5 lat narzędzia oparte na AI pozwolą na zaoszczędzenie 41-60% czasu pracy księgowych. Z kolei dla 30% respondentów czas ten w ciągu 10 lat wyniesie 61-80%. Obserwując rozkład liczby udzielonych odpowiedzi, zauważyć można podobieństwa grup badawczych (studenckiej i branżowej) w procentowym rozkładzie zaoszczędzonego czasu. Jednakże większość przyszłych księgowych, w przeciwieństwie do obecnych, jest zdania, że narzędzia oparte na AI szybciej pozwolą zyskać więcej czasu (zob. rys. 8 i 9).

Trybem pracy preferowanym przez 40% przyszłych i 34% obecnych księgowych było księgowanie automatyczne przez sztuczną inteligencję, ale ze sprawdzeniem tylko tych dekretów, które system wskaże jako wątpliwe. Drugą najczęściej wybieraną odpowiedzią było księgowanie automatyczne przez AI, ale ze sprawdzeniem wszystkiego. Takie rozwiązanie wybrało 37% przyszłych księgowych i 40% obecnych. Rozwiązaniem niepreferowanym przez badanych był brak korzystania z AI. Taką odpowiedź wybrało 5% obecnych księgowych. Natomiast żaden z przyszłych księgowych nie planuje prowadzić swoich obowiązków w pracy bez wykorzystania rozwiązań opartych na AI. Warto również nadmienić, iż zaledwie 7% ankietowanych studentów zakłada wykonywanie pracy w pełnej automatyzacji. Dla obecnych księgowych wartość ta wyniosła 6% badanych (zob. rys. 10).

Wśród czynników mających największy wpływ na podjęcie decyzji o stosowaniu narzędzi wykorzystujących AI w procesie automatyzacji dekretacji dokumentów grupa ankietowanych, określana jako przyszli księgowi, wskazała: zbyt dużo obowiązków i brak czasu (63%), możliwość testu i samodzielnego przekonania się o skuteczności rozwiązania (47%), możliwość zmian lub dodania nowych reguł, którymi posługuje się sztuczna inteligencja (43%), oraz rekomendację ekspertów (37%). Natomiast elementami mającymi największy wpływ na decyzję o zastosowaniu AI w procesie księgowania dokumentów dla obecnych księgowych są: możliwość testu

i samodzielnego przekonania się o skuteczności rozwiązania (42%), zbyt dużo obowiązków i brak czasu (42%), możliwość zmian lub dodania nowych reguł, którymi posługuje się sztuczna inteligencja (37%), czy możliwość pracy z podpowiedziami sztucznej inteligencji bez pełnej automatyzacji księgowej (35%). Zauważalne są podobieństwa udzielanych odpowiedzi w obu grupach ankietowanych. Można zatem stwierdzić, iż elementy, które w przyszłości będą skłaniać księgowych do stosowania AI, są uniwersalne dla każdego pokolenia (zob. rys. 11).

Określonym przez ankietowanych obszarem księgowości, w którym sztuczna inteligencja znajdzie najszersze zastosowanie zarówno przez przyszłych (63%), jak i obecnych (67%) księgowych, jest przygotowanie i obieg dowodów księgowych. Wybranymi przez obie grupy ankietowanych obszarami są również prowadzenie ksiąg rachunkowych – 43% przyszłych księgowych i 45% obecnych, oraz przygotowanie raportów zarządczych – 40% studentów i odpowiednio 41% badanych przez SKwP. Prowadzenie rozliczeń podatkowych wskazało 10% przyszłych księgowych i 28% obecnych księgowych. Ten obszar wyróżnił się największą różnicą poglądów w obu grupach ankietowanych. Różnica może być wynikiem pokoleniowego postrzegania tempa rozwoju technologicznego. Przyszli księgowi, będący osobami z pokolenia Alfa Milenium, postrzegają rozwój nowoczesnych technologii jako naturalną część otaczającego ich świata, w którym AI posiada niewyznaczone granice rozwoju. Obecni księgowi z pokolenia Z, Y, X lub baby boomers nie są w takim stopniu przystosowani do szybkiego rozwoju technologicznego jak przedstawiciele pokolenia Alfa Milenium. Wynikające z tego rozbieżności mogą powodować wątpliwości co do poziomu rozwoju technologicznego, a wraz z nim sztucznej inteligencji (zob. rys. 12).

Zdefiniowany przez grupy badawcze zakres pracy ze sztuczną inteligencją wykorzystywaną w branży księgowej, który byłby im najbliższy, zdecydowanie zawarł się w trzech głównych odpowiedziach:

- będę weryfikować każdy automatycznie zadekretowany dokument, aby uniknąć błędów;
- będę akceptować drobne błędy, jeśli oszczędziłoby mi to dużo czasu;
- z początku będę weryfikować każdy automatycznie zadekretowany dokument, zmniejszając badaną próbę wraz z upływem czasu.

Najbliższym obu grupom zakresem pracy z AI było akceptowanie drobnych błędów, jeśli to rozwiązanie zaoszczędziłoby czas – tę odpowiedź wskazało 30% przyszłych księgowych i 41% obecnych. Największe różnice z zakresu pracy zostały wskazane dla początkowej weryfikacji każdego automatycznie zadekretowanego dokumentu, a następnie wraz z upływem czasu zmniejszania badanej próby, takie podejście wybrało 47% przyszłych i 1% obecnych księgowych. Drugim obszarem wykazującym różnicę pomiędzy badanymi grupami była pełna weryfikacja każdego automatycznie zadekretowanego dokumentu – wskazanym przez 13% przyszłych księgowych i 52% obecnych. Powyższe wyniki dla zakresu pracy z AI w branży księgowej dowodzą różnic wynikających z przynależności pokoleniowej. Obecni księ-

gowi są zdystansowani do narzędzi opartych na AI i ich poprawności. Natomiast przyszli księgowi przywiązują mniejszą wagę do zgodności operacji wykonywanych przez AI, wykazując przy tym większe zaufanie do opisywanych rozwiązań. Właśnie zaufanie do technologii i akceptacja zakresu pracy ze sztuczną inteligencją mogą być kolejnym dowodem na różnice pokoleniowe przekładające się na szybkość i zakres adaptacji do zmian (zob. rys. 13).

Rozwiązania oparte na AI dotyczące branży księgowej według grup ankietowanych powinny w zdecydowanej większości pozostać uregulowane w określonym zakresie. Ramy regulacji, zgodnie z udzielonymi odpowiedziami, dobrze by opierały się na regulacjach branżowych lub państwowych. Przyszli księgowi w 54% uważają, że rozwiązania oparte na AI wykorzystywane w księgowości powinny podlegać tylko normom państwowym (27%) lub państwowym i branżowym (27%). Warto zauważyć, że studenci nie wskazali ani razu na brak regulacji oraz zakaz używania rozwiązań AI. Natomiast obecni księgowi jako zakres regulacyjny wskazali w największym stopniu (39%) przepisy państwowe, a po nich, na drugim miejscu, regulacje branżowe (wybrane przez 28% ankietowanych). Obecni księgowi nie wyrazili opinii, aby AI w branży księgowej została zakazana, jednakże 9% z nich wybrało opcję pozostawienia tego obszaru nieuregulowanego. Należy podkreślić, że obie grupy badane w zakresie granic regulacyjnych były w odpowiedziach ze sobą w pewnym stopniu zgodne. Otrzymane dane wskazują na świadomość ankietowanych co do możliwości wynikających z narzędzi opartych o AI oraz konieczność kontroli nowoczesnej technologii poprzez regulacje państwowe lub branżowe (zob. rys. 14).

4. Zakończenie

W nawiązaniu do przeprowadzonych badań można stwierdzić, że pokolenie księgowych, których doświadczenie zawodowe przekracza 20 lat, jest niechętnie nastawione do zmian i stosowania rozwiązań opartych na AI, pomimo zalet wiążących się z tego typu rozwiązaniami. Na podstawie wniosków wyciągniętych z obu badań można postawić tezę, iż księgowi z pokolenia Y lub pokolenia X nie są skłonni do zmian, ciężko przychodzi im adaptacja do nowych rozwiązań, samodzielnie niechętnie korzystają z innowacji oraz nie mają zaufania do nowoczesnych technologii.

Wyniki ankiety przeprowadzonej wśród słuchaczy studiów magisterskich na kierunku rachunkowość i podatki wskazują na odmienne podejście do rozwiązań opartych na AI w branży księgowej. Przyszli księgowi z pokolenia Alfa Milenium są na bieżąco z nowymi technologiami i chętnie z nich korzystają, szczególnie w obszarze innowacyjnych rozwiązań, jednocześnie odnajdując się w procesie wprowadzania zmian wynikających z postępu technologicznego.

Podsumowując wyniki przeprowadzonego badania i jego analizy porównawczej z badaniem przeprowadzonym przez SKwP, można stwierdzić, iż użycie rozwiązań wykorzystujących AI w procesach księgowych stanowi ogromną szansę dla przedsiębiorców w stworzeniu nowoczesnego biura rachunkowego, które poprzez zautoma-

tyzowanie procesów księgowych będzie mogło stać się bardziej konkurencyjne na rynku. Zdecydowana większość obecnego pokolenia Alfa Milenium, które rozpocznie w przyszłości pracę w księgowości, będzie wykorzystywała narzędzia wspomagane przez AI. Jednocześnie grupa obecnych księgowych będzie musiała zmierzyć się z wyzwaniem adaptacji do postępu technologicznego.

Literatura

- Cennamo, L. i Gardner, D. (2008). Generational Differences in Work Values, Outcomes and Person-Organization Values Fit. *Journal of Managerial Psychology*, 23(8), 891-906. DOI:10.1108/02683940810904385
- Dębski, W. i Wygralak, M. (2020). *Sztuczna inteligencja w biznesie i ekonomii* (s. 30-75). Wydawnictwo C.H. Beck.
- Gov.pl. (2024, 19 stycznia). Pobrano 6 lutego 2024 z <https://www.gov.pl/web/finanse/przesuniecie-terminu-wdrozenia-obowiazkowego-ksef>
- Infor.pl. (2021, 20 maja). Pobrano 6 lutego 2024 z <https://ksiegowosc.infor.pl/rachunkowosc/programy-ksiegowe/5257432,Sztuczna-inteligencja-w-ksiegowosci.html>
- Stancu, M. i Duescu, A. (2021). The Impact of the Artificial Intelligence on the Accounting Profession, a Literature's Assessment. *Proceedings of the International Conference on Business Excellence*, 15(1), 749-758. DOI:10.2478/picbe-2021-0070
- Stowarzyszenie Księgowych w Polsce [SKwP]. (2023, 1 grudnia). Pobrano 6 lutego 2024 z <https://www.youtube.com/watch?v=7aeBCDk0RGE&t=374s>Application of Artificial Intelligence in

Application of Artificial Intelligence in Accounting Offices – The Approach of Future and Current Accountants

Abstract: Technological advances associated with the development of tools that apply artificial intelligence-based solutions allow companies to gain a competitive advantage in a market where information flow and process automation are key factors for continuous growth. The development of artificial intelligence applications called the fourth industrial revolution has also found its place in the accounting industry, for which AI-based tools can become an element that streamlines accounting activities. The purpose of the article is to examine the approach of future accountants to applications based on AI-based solutions in accounting processes. The research methods used were data analysis, literature analysis, comparative analysis, deduction and observation method.

Keywords: artificial intelligence, process automation, modern accounting office, Alpha Millennium generation

Streszczenie: Postępujące zmiany prawne i technologiczne sprawiają, że funkcja VAT compliance w organizacji przybiera na ważności. W związku z tym istnieje wiele szans i zagrożeń, które płyną wraz z proponowaniem coraz to nowszych rozwiązań ze strony Unii Europejskiej od polskich organów podatkowych. W artykule został poruszony temat VAT compliance, omówiona jego istota i rodzaje. Ponadto wskazano rozwiązania technologiczne i prawne związane z VAT compliance – zarówno te obowiązujące, jak i te dotyczące przyszłości. Na przykładzie praktycznym zaprezentowano wykorzystanie tego narzędzia do raportowania podatkowego. Celem artykułu jest omówienie najnowszych zmian prawnych i technologicznych w podatku od towarów i usług. W artykule wykorzystano następujące metody badawcze: studia literaturowe, analizę artykułów naukowych i aktów prawnych.

Słowa kluczowe: VAT, podatek od towarów i usług, VAT compliance

© 2024 Dominik Mieszala

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Mieszala, D. (2024). VAT compliance w organizacji. W: M. Biernacki, R. Kowalak (red.), *Rachunkowość* (s. 97-106). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

1. Wstęp

W aktualnym obiegu prawnym można wyodrębnić podatki pośrednie i bezpośrednie. Do podatków bezpośrednich można zaliczyć np. podatek dochodowy od osób fizycznych. Przykładem podatku pośredniego jest podatek od towarów i usług, zwany VAT (ang. *value-added tax*) – jest to podatek od wartości dodanej. Oznacza to, iż podatnik jest obowiązany przepisami prawa do jego zapłaty, m.in. od sprzedaży towarów lub usług, z równoczesną możliwością odliczenia podatku VAT naliczonego, który dotyczy wydatków poniesionych w celu świadczenia usługi lub sprzedaży towarów w działalności handlowej. Właśnie z tym mechanizmem związana jest naczelną zasadą opodatkowania VAT, którą jest zasada neutralności. Dodatkowo budżet państwa jest zasilany z podatków i danin publicznych, a podatek od towarów i usług stanowi największy udział w tym budżecie. W związku z tym władze państwa są w szczególności zainteresowane tym, aby luka VAT była coraz mniejsza, a więc

żeby notować coraz więcej wpływów z tego podatku. W celu ich osiągnięcia są proponowane różne rozwiązania (Tratkiewicz, 2014). W Polsce w 2018 r. wprowadzono jednolity plik kontrolny VAT [JPK], który znacząco przyczynił się do ograniczenia luki. Na świecie stosuje się coraz bardziej zaawansowane mechanizmy, które mają chronić budżet państwa przed zmniejszonymi wpływami budżetowymi z podatku VAT (Swistak i in., 2022), np. w Hiszpanii istnieje raport „SII”, a we Włoszech obowiązują już e-faktury.

Podstawowym aktem prawnym regulującym podatek od towarów i usług jest dyrektywa VAT (Dyrektywa Rady 2006/112/WE z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej), która została wdrożona w Polsce i jej przepisy obowiązują wobec ustawy o podatku od towarów i usług (Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. ...). Podatek VAT jest więc zharmonizowany na terenie Unii Europejskiej za pomocą dyrektywy.

Zmiany technologiczne i prawne mają duży wpływ na opodatkowanie VAT i jest to obecnie najbardziej zaawansowany technologicznie podatek. Ciągłe zmieniające się realia gospodarcze wymuszają na podatnikach skupienie się na działaniach mających na celu poprawne raportowanie podatkowe VAT oraz płacenie go na czas wraz z respektowaniem wszystkich zmian prawnych. Wiąże się to z tworzeniem odrębnych działów w jednostkach, które są skupione na działaniach związanych z VAT compliance. W dużych przedsiębiorstwach, często mających skomplikowany model biznesu, występuje konieczność stosowania różnych narzędzi proponowanych przez firmy doradcze, które automatyzują czynności związane z raportowaniem podatkowym VAT. Dodatkowo na rynku powstają tzw. silniki VAT (ang. *tax engines*).

Celem artykułu jest przedstawienie funkcji VAT compliance w organizacji. Jest to zagadnienie ważne dla wszystkich podatników w Unii Europejskiej ze względu na częste zmiany prawne i technologiczne. W artykule omówiono istotę funkcji VAT compliance, przedstawiono przykładowe narzędzie używane w celu poprawnego raportowania podatkowego VAT oraz opisano szanse i zagrożenia związane z postępującą technologią i zmianami prawnymi. W artykule wykorzystano następujące metody badawcze: studia literaturowe, analizę artykułów naukowych i aktów prawnych.

2. Istota VAT compliance w organizacji

Funkcja compliance w kontekście podatkowym zaczyna być coraz ważniejsza w organizacji. Tłumacząc słowo „compliance” na język polski, można powiedzieć, że oznacza ono „zgodność z przepisami”. Przepisy zawarte w ustawach podatkowych poddawane są ciągłym zmianom, a więc funkcja ta jest kluczowa dla przedsiębiorcy, który nie chce narazić się na kontrole ze strony urzędu skarbowego. VAT compliance ma za zadanie klasyfikację, raportowanie i rozliczenie transakcji mających wpływ na podatek od towarów i usług. Najczęściej do czynności wykonywanych w ramach VAT compliance można zaliczyć (Ernst and Young, 2023):

- pomoc w rejestracji do celów VAT;
- prowadzenie rejestrów i dokumentacji dotyczących VAT;
- przygotowywanie deklaracji VAT, informacji podsumowujących, plików JPK, Intrastatów;
- składanie plików JPK do właściwego urzędu skarbowego;
- pomoc w odzyskiwaniu podatku VAT (krajowego i zagranicznego);
- sprawdzanie poprawności rozliczania VAT;
- doradztwo podatkowe w zakresie transakcji krajowych i międzynarodowych;
- pomoc w przypadku czynności sprawdzających, kontroli podatkowej i celno-skarbowej oraz postępowania podatkowego.

Pomoc w rejestracji dla celów VAT jest skierowana w szczególności do podatników, którzy mają siedzibę poza terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, a muszą zarejestrować się w Polsce. Aby dokonać rejestracji, należy wypełnić wniosek VAT-R. Jedną z opcji jest również ustanowienie przedstawiciela podatkowego, który będzie się zajmował wykonywaniem w imieniu i na rzecz podatnika jego obowiązków z tytułu VAT w zakresie sporządzania deklaracji podatkowych oraz informacji podsumowujących także w ramach prowadzenia dokumentacji, w tym ewidencji VAT (Dziennik Gazeta Prawna, 2023). W ramach przygotowania deklaracji VAT i informacji podsumowujących oraz plików Intrastat należy przeanalizować rejestr zakupów i sprzedaży w celu stworzenia kompletnej dokumentacji podatkowej. Dla każdego z raportów ustalone są odpowiednie terminy, których podatnik musi przestrzegać. W sytuacji gdy spółka posiada wiele oddziałów rejestracji dla celów VAT w różnych krajach, raportowanie podatkowe może być bardziej skomplikowane i musi być powierzone w ręce ekspertów w ramach tzw. *in-house* lub outsourcingu. Ponadto do czynności VAT compliance zalicza się odzyskiwanie VAT zapłaconego w innych krajach Unii Europejskiej lub poza nią na podstawie Dyrektywy Rady 2008/9/WE z dnia 12 lutego 2008 roku. Ustalone są w niej szczególne zasady i formy wnioskowania o zwrot VAT zapłaconego w innym kraju. Na rynku istnieją firmy specjalizujące się w tego typu zadaniach, np. TaxBack oferujący pomoc – od sporządzenia wniosku do otrzymania zwrotu VAT na rachunek bankowy. Pracownicy działów VAT compliance zajmują się również wewnętrznym doradztwem podatkowym na rzecz spółki. Są to eksperci od danego podatku, a więc ludzie posiadający wiedzę, która może przysporzyć spółce korzyści w formie pieniężnej. Podczas audytów podatkowych (czynności sprawdzających, kontroli podatkowej, kontroli celno-skarbowej, postępowania podatkowego) dział compliance skupia się na dostarczeniu potrzebnych danych do właściwego naczelnika urzędu skarbowego lub celno-skarbowego i nawiązuje współpracę w tym zakresie.

Obecnie organizacje mogą stworzyć dział zajmujący się VAT compliance we własnej organizacji lub skorzystać z outsourcingu. Obie te opcje mają zarówno wady, jak i zalety (zob. tab. 1).

Tabela 1. Rodzaje VAT compliance

Rodzaj VAT compliance	Wady	Zalety
Wewnętrzny dział krajowy (tzw. <i>in-house</i>)	Koszty ludzkie – utrzymanie personelu	Wykształcony personel w przepisach krajowych
	Brak standaryzacji i globalizacji procesów	
Wewnętrzny dział globalny (tzw. <i>global in-house</i>)	Brak lokalnej ekspertyzy	Dobre zarządzanie i widok na całą organizację „z góry”
	Koszty ludzkie – utrzymanie personelu	Zalety takie jak przy outsourcingu
<i>Outsourcing</i>	Ryzyko warunków umownych z firmą wykonawczą	Sztab ludzi z dużym doświadczeniem – z wiedzą na temat różnych podatków
	Utrata wiedzy biznesowej i lokalnej	Podzielone ryzyko – przeniesione na wykonawcę

Źródło: opracowanie własne.

Do rozważenia pozostaje kosztowność tych modeli pracy. Z jednej strony outsourcing może wiązać się z ograniczonymi kosztami, takimi jak szkolenie pracowników, koszty wynagrodzenia czy utrzymania pracowników. Z drugiej strony outsourcing wymaga ponoszenia stałych opłat za dokonywanie czynności związanych z VAT compliance.

3. VAT compliance w Polsce i w innych krajach Unii Europejskiej

W związku z przepisami ustawy o VAT podatnicy muszą wywiązywać się ze swoich obowiązków sprawozdawczych i raportowych. Do informacji przekazywanych do urzędów skarbowych i statystycznych można zaliczyć (w zależności od kraju):

- deklarację VAT;
- SAF-T (w Polsce JPK_VAT), czyli ewidencję VAT i część deklaracyjną VAT przekazywaną do urzędu skarbowego oraz inne dane na żądanie;
- informację podsumowującą (w innych krajach zwaną często ESL, ang. *European Sales List*), w zależności od kraju obejmującą różne informacje, ale zazwyczaj dane dotyczące transakcji wewnątrzspółnotowych;
- SII – wykorzystywany w Hiszpanii dla celów VAT, polegający na przesyłaniu danych dotyczących wystawionych i otrzymanych faktur, pewnych transakcji wewnątrzspółnotowych w przeciągu czterech dni od ujęcia ich w systemie księgowym.

W Polsce obowiązuje model przesyłania JPK za okresy miesięczne lub kwartalne. W przypadku wysyłania danych za okresy miesięczne powinno się przygotować ewidencję zakupów i sprzedaży VAT oraz deklarację VAT do 25. dnia miesiąca następującego po miesiącu sprawozdawczym oraz uiścić (gdy występuje) należny podatek. Oprócz standardowego JPK_V7M organy podatkowe mogą na żądanie prosić

podatnika o dostarczenie innych plików JPK, np. JPK_MAG, JPK_WB, JPK_KR. Podatnicy muszą być gotowi systemowo, by dokonać ekstrakcji takich raportów i dostarczyć je na żądanie, o czym często zapominają, gdyż skupiają się jedynie na JPK_V7 (Bielawska i Pauch, 2016). Dodatkowo informację podsumowującą VAT-UE należy również dostarczyć do 25 dnia następującego po miesiącu, w którym wystąpiło wewnątrzspółnotowe nabycie towarów, wewnątrzspółnotowa dostawa towarów, wewnątrzspółnotowe świadczenie usług, przemieszczenie w ramach *call-off stock*. Ta deklaracja składana jest jedynie za okresy miesięczne.

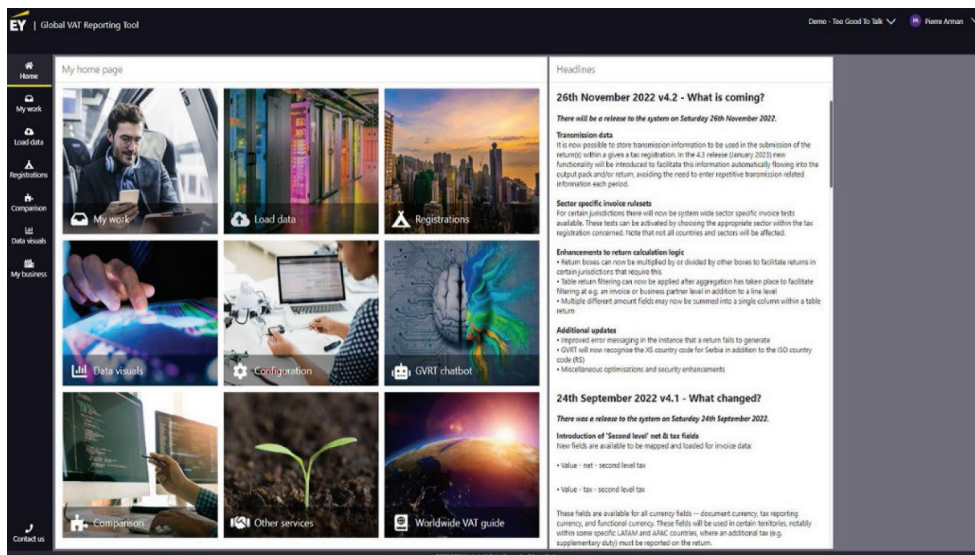
W innych krajach Unii Europejskiej są wprowadzane coraz bardziej wymagające dla podatników obowiązki podatkowe. W Hiszpanii podatnicy VAT zobowiązani są w przeciągu czterech dni od ujęcia faktury w systemie księgowym przekazać dane do właściwego urzędu skarbowego. Wymusza to odpowiednie zorganizowanie się podatników pod względem systemowym. Na podstawie zebranych danych urząd skarbowy sam przygotowuje wstępną deklarację podatkową, której wartości umieszcza na stronie internetowej. Następnie podatnik może modyfikować te dane lub potwierdzić je zgodnie z tym, co zostało zaraportowane w przeciągu miesiąca (Deloitte, 2019). Taki schemat postępowania w przypadku raportowania podatkowego VAT wydaje się być przyszłością dla podatników. VAT compliance będzie skupiał się bardziej na analizie danych i wewnętrznym doradztwie, jak należy postąpić w danej sytuacji, a nie na obróbce i raportowaniu danych podatkowych.

4. Narzędzie podatkowe wykorzystywane w VAT compliance

Jednym z narzędzi, które wykorzystuje się w celu automatyzacji procesu VAT compliance, jest tzw. GVRT (*Global VAT Reporting Tool*), który został stworzony przez Ernst and Young, koncern świadczący usługi konsultingowe. Na takie narzędzia mogą sobie pozwolić w szczególności duże firmy. Podczas działalności obejmującej różne regiony świata, nazywane w skrócie EMEA, APAC, Americas, należy dążyć do usystematyzowania i automatyzacji procesów podatkowych, by mieć nad nimi kontrolę. W osiągnięciu tego celu pomaga właśnie GVRT. Ekran początkowy w tym narzędziu prezentuje ilustracja 1.

Na panelu można zauważyć wiele dostępnych opcji. W zakładce „My work” widnieją wcześniej przygotowane deklaracje VAT oraz raporty podatkowe (zob. il. 2).

Opcja „Load data” pozwala na załadowanie do narzędzia danych, które muszą być przedstawione w odpowiednim formacie w zależności od tego, skąd były pobierane. W dużych jednostkach najczęściej używany jest system SAP, który pozwala na pobranie danych w formacie .txt lub .xlsx. Są one odpowiednie, żeby wprowadzić dane potrzebne do przygotowania raportu podatkowego. Kolejną opcją w panelu jest „Registrations”, która pozwala znaleźć informacje o wszystkich spółkach zarejestrowanych dla celów VAT danej spółki. Opcja „Data visuals” przydaje się do analizy danych podatkowych, które zbierane są w narzędziu po tym, jak dana deklaracja podatkowa zostanie przygotowana. Pozwala to na wielowątkowy przegląd danych,



Ilustracja 1. Ekran główny GVRT

Źródło: dane pobrane z https://azuremarketplace.microsoft.com/en-us/marketplace/apps/ey_global_ey_gvrt_tool?tab=overview.

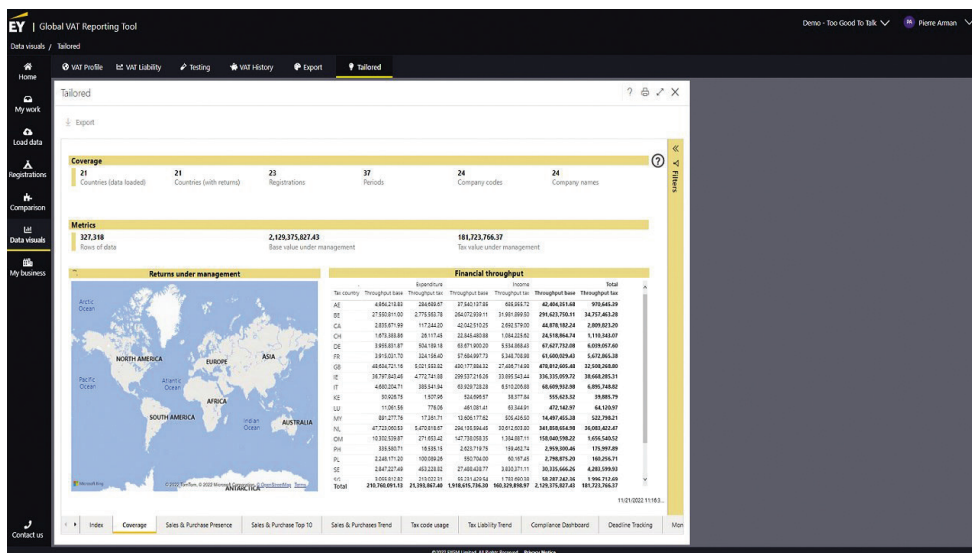
Month	Tax registration	Type
Oct 2022	Kenya, Too Good To Talk Kenya, KE123456...	Invoice data
Oct 2022	Italy, Too Good To Talk Italy, IT123456789...	Invoice data
Oct 2022	Germany, Too Good To Talk Germany, DE...	Invoice data
Oct 2022	Belgium, Too Good To Talk Belgium Ltd, B...	Invoice data
Oct 2022	South Africa, Too Good To Talk South Afr...	Invoice data
Oct 2022	Thailand, Too Good To Talk Thailand, TH...	Invoice data
Oct 2022	United Arab Emirates, Too Good To Talk U...	Invoice data
Oct 2022	Slovakia, Too Good To Talk Slovakia, SK1...	Invoice data
Oct 2022	Canada, Too Good To Talk Canada, 12345...	Invoice data
Oct 2022	Singapore, Too Good To Talk Singapore, S...	Invoice data
Oct 2022	Netherlands, Too Good To Talk Netherlands...	Invoice data
Oct 2022	Philippines, Too Good To Talk Philippines...	Invoice data
Oct 2022	Sweden, Too Good To Talk Sweden Ltd, SE...	Invoice data
Oct 2022	Switzerland, Too Good To Talk Switzerland...	Invoice data
Oct 2022	Ireland, Too Good To Talk Ireland Ltd, IE...	Invoice data
Oct 2022	Malaysia, Too Good To Talk Malaysia, MY...	Invoice data
Oct 2022	United Kingdom, Fast Phones 1 Ltd, GB88...	Invoice data
Oct 2022	France, Too Good To Talk France, FR1234...	Invoice data
Oct 2022	United Kingdom, Too Good To Talk Ltd, G...	Invoice data

Obligation	Tax registration	Filing deadline	Preparation deadline	Settlement deadline
September (VAT)	France, Too Good To Talk France...	18-Oct-2022	16-Oct-2022	
October (VAT)	Canada, Too Good To Talk Cana...	08-Nov-2022	31-Oct-2022	
October (VAT)	Italy, Too Good To Talk Italy, IT...	15-Nov-2022	06-Nov-2022	
October (VAT)	France, Too Good To Talk France...	19-Nov-2022	16-Nov-2022	
October (VAT)	Kenya, Too Good To Talk Kenya...	20-Nov-2022	13-Nov-2022	20-Nov-2022
Oct (VAT)	Slovakia, Too Good To Talk Slov...	24-Nov-2022	18-Nov-2022	
October (VAT)	Switzerland, Too Good To Talk S...	30-Nov-2022	23-Nov-2022	
October (VAT)	Oman, Too Good To Talk Oman...	30-Nov-2022	28-Nov-2022	
October (Buyer's check)	Oman, Too Good To Talk Oman...	30-Nov-2022	28-Nov-2022	
September - October (OSS - Uni...	Ireland, Too Good To Talk Irelan...	30-Nov-2022	15-Nov-2022	
September - October (OSS - Imp...	Ireland, Too Good To Talk Irelan...	30-Nov-2022	15-Nov-2022	
November (VAT)	Canada, Too Good To Talk Cana...	05-Dec-2022	30-Nov-2022	
October (VAT)	United Arab Emirates, Too Good...	07-Dec-2022	30-Nov-2022	07-Dec-2022
Oct (VAT)	Malaysia, Too Good To Talk Mala...	07-Dec-2022	30-Nov-2022	
October (VAT)	Germany, Too Good To Talk Ger...	07-Dec-2022	30-Nov-2022	07-Dec-2022
October (VAT)	Philippines, Too Good To Talk Ph...	07-Dec-2022	30-Nov-2022	
October (VAT)	Thailand, Too Good To Talk Thai...	07-Dec-2022	30-Nov-2022	
November (VAT)	Romania, Too Good To Talk Roman...	07-Dec-2022	30-Nov-2022	

Ilustracja 2. Panel „My work”

Źródło: dane pobrane z https://azuremarketplace.microsoft.com/en-us/marketplace/apps/ey_global_ey_gvrt_tool?tab=overview.

który może być użyteczny podczas czynności sprawdzających lub kontroli podatkowej. Jest to opcja na tyle ważna, że daje możliwość sprawdzenia i wychwycenia w odpowiednim czasie niepokojących trendów, które mogłyby zwrócić uwagę organów podatkowych (zob. il. 3).



Order	Label	Description	Tax code	Tax code description	NET/TAX	Value	Total
			AA	Sale of services taxable at standard rate	Settlement tax	15,148.66	
			AB	Sale of goods taxable at standard rate	Settlement tax	169,34.46	
			BD	Purchase of services from within the EU subject to the reverse charge at standard rate	Total tax	2,961.63	
1	Box 1	VAT due in this period on sales and other outputs	BT	Purchase of services from outside of the EU subject to the reverse charge at standard rate	Total tax	28,899.21	199,388.64
			Fuel_scale_charge_ADI	Fuel Scale Charge	Settlement tax	-49.17	
			BRS_ADI	BRS Adjustment	Settlement tax	-21,416.15	
2	Box 2	VAT due in the period on acquisitions of goods made in Member States from EU Member States	IC	Acquisition of goods from within the EU subject to acquisition tax at standard rate	Total tax	143.67	143.67
3	Box 3	Total VAT due (the sum of boxes 1 and 2)	Formula				199,532.31
			BA_ADI	Purchase of goods at standard rate	Settlement tax	2,000.00	
			BA	Purchase of goods at standard rate	Settlement tax	6,318.70	
			BD	Purchase of services at standard rate	Settlement tax	234.36	

Ilustracja 4. Generowanie deklaracji podatkowej

Źródło: dane pobrane z https://azuremarketplace.microsoft.com/en-us/marketplace/apps/ey_global.ey_gvrt_tool?tab=overview

W zakładce „Return” znajduje się wygenerowana deklaracja podatkowa, która może zostać pobrana w celu złożenia jej na stronie urzędu skarbowego za pomocą opcji „Output pack”. W sekcji „Adjustments” można dodać ewentualne dostosowanie wynikające z:

- podatku VAT do odliczenia zgodnie z procedurą odzyskiwania VAT zapłaconego poza Polską,
- w zależności od kraju podatku VAT do odliczenia od wydatków na gastronomię i hotele,
- VAT należnego od importu,
- korekty.

W kolejnych sekcjach można znaleźć dane dotyczące porównania deklaracji VAT obecnej z przeszłymi, podziału na transakcje według tax codów, podpisy i potwierdzenia w celu weryfikacji osoby przygotowującej, zatwierdzającej i odpowiedzialnej.

5. Wnioski

Zmiany technologiczne i prawne są charakterystyczne dla świata VUCA. Zarówno organy podatkowe, jak i podatnicy muszą stale dostosowywać się do zmieniającego środowiska. Z roku na rok ustawodawca modyfikuje obowiązki podatkowe, co sprawia, że VAT compliance staje się coraz ważniejszy. Aktualnie można wyróżnić kilka rodzajów tej funkcji podatkowej, czyli: *in-house* krajowy, *in-house* globalny,

outsourcing. Zgodność z przepisami VAT i wywiązywanie się z obowiązków podatkowych z należytą starannością jest kluczowym aspektem działalności przedsiębiorcy. Można zatem wywnioskować, że raportowanie podatkowe z tytułu VAT będzie się zmieniało w kierunku trendu *real-time reporting*, wzorując się na rozwiązaniach wprowadzonych w Hiszpanii. *Real-time reporting* zapewnia organom podatkowym ciągłą dostępność do danych podatnika, co jest wadą dla samego podatnika, i zwiększa szansę na ewentualne kontrole podatkowe z ich strony. Jednak dzięki temu organy podatkowe będą w stanie sprawniej zauważać pewne negatywne trendy i niwelować przestępstwa skarbowe znacznie szybciej niż obecnie. Podatnicy i instytucje podatkowe powinni nawiązać nić porozumienia w celu ustalenia najlepszych praktyk podatkowych i ograniczenia ryzyka podatkowego oraz ewentualnych kar.

Literatura

- Bielawska, A. i Pauch, D. (2016). Jednolity Plik Kontrolny jako sposób przekazywania informacji podatkowej. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego*, (282).
- Deloitte. (2019, 2 lipca). *Raportowanie transakcji VAT w czasie rzeczywistym w państwach UE – zestawienie rozwiązań wprowadzonych w Polsce, Hiszpanii i na Węgrzech*. Pobrano 31 stycznia 2024 z <https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/tax/articles/alerty-podatkowe/raportowanie-transakcji-VAT-w-czasie-rzeczywistym.html>
- Dyrektywa Rady 2008/9/WE z dnia 12 lutego 2008 r. określająca szczegółowe zasady zwrotu podatku od wartości dodanej, przewidzianego w dyrektywie 2006/112/WE, podatnikom niemającym siedziby w państwie członkowskim zwrotu, lecz mającym siedzibę w innym państwie członkowskim
- Dyrektywa Rady 2006/112/WE z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej
- Dziennik Gazeta Prawna. (2023, 11 lutego). *Ustawa o VAT: Kim jest przedstawiciel podatkowy?* Pobrano 31 stycznia 2024 z <https://podatki.gazetaprawna.pl/vat/artykuly/8658255,przedstawiciel-podatkowy-kto-to-jest.html>
- Ernst and Young. (2023, 11 sierpnia). *Co to jest VAT compliance? Dlaczego warto skorzystać ze wsparcia doradczego w zakresie VAT-u?* Pobrano 31 stycznia 2024 z https://www.ey.com/pl_pl/tax/podatki-posrednie-vat-akczyza-clo/co-to-jest-vat-compliance
- Swistak, A., Smart, M. i Morrow, P. (2022). VAT Compliance, Trade, and Institutions. *Journal of Public Economics*, (208). DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2022.104634>
- Tratkiewicz, T. (2014). Podatek od towarów i usług jako narzędzie polityki fiskalnej w latach 2004-2013. *Studia Ekonomiczne*, (198).
- Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2023 r., poz. 1570 ze zm.)

VAT Compliance in an Organisation

Abstract: Constantly evolving changes in law and technological environment are making VAT compliance function more and more important. In regard to that there are many opportunities and threats that can be seen as a result of European Union and national tax authorities actions. The article is on the goal of VAT compliance and shows different kinds of it. Furthermore, there were appointed technological and law-related solutions – both recent and future. On the practical base there was presented a VAT reporting tool – GVRT. The aim of the article is to elaborate on the newest tax law and technological changes in value added tax in Poland and in the European Union. The author used several research methods: literature studies, articles and tax law analysis, tax-related websites.

Keywords: VAT, VAT compliance, VAT reporting tools

Ewelina Morawska

e-mail: e.morawska.01@gmail.com

ORCID: 0009-0006-4395-704X

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Uznawalność kosztów uzyskania przychodów przez organy podatkowe – analiza wybranych interpretacji skarbowych i wyroków sądów

DOI: 10.15611/2024.44.4.11

JEL Classification: H20, H24

Streszczenie: Celem artykułu jest analiza interpretacji podatkowych oraz wyroków sądów administracyjnych z zakresu uznawalności kosztów uzyskania przychodów oraz sprawdzenie, czy są one jasne i czytelne dla podatnika. W pierwszej kolejności przedstawiona została podstawa prawna ustalania kosztów uzyskania przychodów, a następnie rozwinięto temat uznawalności tych kosztów przez organy podatkowe. Przedmiotem analizy są ustawy, interpretacje skarbowe, wyroki sądów administracyjnych oraz literatura. W pracy opisano sytuacje, w których podatnikowi brakuje pewności, czy ma prawo zaliczenia wydatku jako kosztu uzyskania przychodu. Interpretacje podatkowe i wyroki sądów administracyjnych stanowią dla niego dodatkowe źródło informacji poza ustawami określającymi koszty uzyskania przychodu. Rozpatrując interpretacje podatkowe i wyroki sądów, można zauważyć, czym musi charakteryzować się wydatek, aby organy podatkowe uznały go za koszt uzyskania przychodów. Przeprowadzona analiza wykazała, że najważniejsze dla organów podatkowych jest to, aby celowość ponoszonego kosztu była ściśle związana z osiąganym przychodem.

Słowa kluczowe: koszty uzyskania przychodu, podatek dochodowy, podatek, opodatkowanie

© 2024 Ewelina Morawska

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Morawska, E. (2024). Uznawalność kosztów uzyskania przychodów przez organy podatkowe – analiza wybranych interpretacji skarbowych i wyroków sądów. W: M. Biernacki, R. Kowalak (red.), *Rachunkowość* (s. 107-115). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

1. Wstęp

Koszty uzyskania przychodu są dla podatników pewnego rodzaju narzędziem do obniżenia podatku dochodowego. Odejmując od przychodów koszty jego uzyskania, można obniżyć podstawę opodatkowania, a w konsekwencji zapłacić mniejszy podatek dochodowy. Przedsiębiorcy, często nie chcąc płacić wysokich podatków, chcieliby, aby jak największa część wydatków kwalifikowana została jako koszt uzyskania przychodu. Nie jest to jednak łatwe, ponieważ uznawalność kosztów za koszty uzyskania przychodów jest uregulowana prawnie. Przepisy te jednak nie są na tyle klarowne, aby podatnicy samodzielnie mogli w każdej sytuacji ocenić, czy wydatek może stanowić koszt uzyskania przychodu. W sytuacjach kiedy pojawiają

się wątpliwości co do uznania kosztu uzyskania przychodu, dodatkowym źródłem informacji są interpretacje skarbowe i wyroki sądu administracyjnego.

Celem artykułu jest analiza interpretacji skarbowych i wyroków sądów administracyjnych oraz sprawdzenie, czy są one na tyle jasne i czytelne, aby podatnik był w stanie odpowiednio zrozumieć ich treść. Dla artykułu sformułowana została następująca teza: interpretacje skarbowe i orzeczenia sądów administracyjnych stanowią bogate źródło wiedzy na temat uznawalności kosztów uzyskania przychodów przez organy podatkowe.

Badania zostały przeprowadzone na podstawie analizy literatury, aktów prawnych, interpretacji podatkowych oraz orzecznictwa sądów administracyjnych.

2. Podstawa prawna ustalania kosztów uzyskania przychodów

Termin kosztów uzyskania przychodów (KUP), inaczej nazywanych także kosztami podatkowymi, został określony na potrzeby obliczania podatków dochodowych od osób prawnych i fizycznych. Koszty uzyskania przychodów dla osób prawnych określa ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych [dalej: ustawa o CIT] oraz odpowiednio dla osób fizycznych – ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku od osób fizycznych [dalej: ustawa o PIT]. W obu tych aktach prawnych koszty uzyskania przychodów są zdefiniowane tak samo. Obie ustawy definiują koszty uzyskania przychodów jako koszty poniesione w celu osiągnięcia przychodów lub zachowania albo zabezpieczenia źródła przychodów. Wyjątki wydatków, które nie stanowią kosztów uzyskania przychodów, są zawarte w tzw. katalogu wyłączeń.

W ustawach o podatku dochodowym zostały wyróżnione koszty uzyskania przychodów rozpoznawane w rzeczywistej wysokości oraz koszty uzyskania przychodów rozpoznawane w zryczałtowanej wysokości. Koszty w wysokości zryczałtowanej określa tylko ustawa o PIT i są one stosowane do mniejszej części przychodów objętych podatkiem dochodowym od osób fizycznych. W większości przypadków od przychodów opodatkowanych tym podatkiem są potrącane koszty uzyskania przychodów w wysokości rzeczywistej. W przypadku podatku od osób prawnych określone są tylko koszty uzyskania przychodów w rzeczywistej wysokości (Krywan, 2023, s. 11).

W wielu interpretacjach podatkowych wszystkie wydatki, które nie są wymienione w katalogu wyłączeń, uznaje się za koszty uzyskania przychodu, jeżeli ich poniesienie jest w związku przyczynowo-skutkowym z osiąganymi przychodami. Na podstawie tego zostały określone warunki, jakie musi spełniać poniesiony przez podatnika wydatek, aby został uznany za koszt uzyskania przychodu. Zgodnie z tymi warunkami wydatek musi:

- zostać poniesiony przez podatnika (pokryty z zasobów majątkowych podatnika);
- być definitywny (rzeczywisty), czyli opłacony przez podatnika, a jego wartość nie może zostać zwrócona podatnikowi w jakikolwiek sposób;

- pozostawać w związku z prowadzoną przez podatnika działalnością;
- zostać poniesiony w celu uzyskania, zachowania albo zabezpieczenia źródła przychodów lub może wpływać na wielkość osiągniętych przychodów;
- zostać właściwie udokumentowany;
- nie znajdować się w grupie wydatków wyłączonych (Czajkowska-Matosiuk, 2017, s. 3).

Obowiązek prawidłowego udokumentowania wydatku spoczywa na podatniku. Jest to trudne zwłaszcza w przypadku usług niematerialnych, których charakter polega zazwyczaj na przekazaniu określonej wiedzy. Taki charakter często utrudnia wykazanie dowodów ich wykonania bez udziału strony. Podatnik powinien wówczas poprzeć odpowiednimi dowodami, że usługa niematerialna została rzeczywiście wykonana oraz jej wykonanie pozostaje w związku z osiąganymi przez niego przychodami.

3. Istota i analiza wybranych interpretacji i wyroków związanych z kosztami uzyskania przychodu

Koszty uzyskania przychodów stanowią najważniejszą część rozliczenia podatkowego każdego podatnika z urzędem skarbowym. Jednakże z uwagi na ich bardzo ogólną definicję oraz dużą liczbę wyłączeń określoną zarówno w ustawie o PIT, jak i ustawie o CIT, koszty uzyskania przychodów często stanowią genezę sporów pomiędzy urzędem skarbowym a podatnikiem, które rozstrzygają sądy administracyjne. W wyniku tego bardzo często to interpretacje organów podatkowych lub orzeczenia sądów administracyjnych przesądzają o tym, czy coś jest kosztem podatkowym, czy nie (Czajkowska-Matosiuk, 2017, s. 3).

W celu przeprowadzenia analizy zostało rozpatrzonych kilkanaście interpretacji skarbowych oraz wyroków sądów administracyjnych, z których wybrano pięć odnoszących się sytuacji, jakie najczęściej spotykają podatników. W analizie powołano się na fragmenty interpretacji i wyroków, które dotyczyły uznania kosztu uzyskania przychodu w określonych przypadkach:

- 1) kar umownych,
- 2) zapłaty odsetek,
- 3) wykazania niedoborów inwentaryzacyjnych,
- 4) ponoszenia kosztów reprezentacji.

3.1. Kary umowne

Organy podatkowe zasadniczo wykluczają z kosztów uzyskania przychodów zapłacone kary umowne i odszkodowania z tytułu:

- wad dostarczonych towarów lub wykonanych usług i robót,
- zwłoki w dostarczeniu towarów wolnych od wad,
- zwłoki w usunięciu wad towarów lub zwłoki w usunięciu wad wykonanych usług i robót.

W interpretacji indywidualnej Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z dnia 8 czerwca 2022 r., sygn. O111-KDIB1-1.4010.627.2021.4.MF, przyjęte zostało następujące stanowisko: „Zauważyć należy zatem, że zapłacona przez Wnioskodawcę kwota pieniężna z tytułu niewykonania umowy (nieodebranie umówionej ilości kawy od dostawcy), nie podlega ograniczeniu w zaliczeniu wydatku do kosztów uzyskania przychodów na podstawie cyt. powyżej art. 16 ust. 1 pkt 22 ustawy o CIT. W analizowanej sprawie nie mamy bowiem do czynienia z «karą umowną» z żadnego z wymienionych w tym przepisie tytułów, gdyż Wnioskodawca nie jest dostawcą towarów (usług), lecz ich odbiorcą. Jednak niewymienienie ww. płatności w art. 16 ust. 1 pkt 22 ustawy o CIT, znajdującym się w negatywnym katalogu wydatków nieuznawanych za koszt podatkowy, nie oznacza, że automatycznie wydatek ten koszt podatkowy stanowić może. Aby możliwe było zaliczenie określonego wydatku w ciężar kosztów podatkowych, wydatek taki powinien spełniać ogólną definicję kosztów wskazaną w art. 15 ust. 1 ustawy o CIT. Pomiedzy poniesionym kosztem a potencjalnym przychodem musi bowiem zaistnieć związek przyczynowo-skutkowy, albowiem musi być to wydatek poniesiony w celu uzyskania przychodu, zachowania albo zabezpieczenia źródła przychodów”.

Na podstawie przytoczonego fragmentu interpretacji podatkowej należy stwierdzić, że samo to, iż rozpatrywana kara umowna nie znajduje się w katalogu wyłączeń, nie przesądza o możliwości zaliczenia jej jako kosztu uzyskania przychodu. Ważne jest to, aby dodatkowo była spełniona ogólna zasada przyjęta w ustawie o PIT oraz ustawie o CIT, mówiąca o tym, że wydatek stanowiący koszt uzyskania przychodu musi być poniesiony w celu osiągnięcia przychodu lub zachowania albo zabezpieczenia jego źródła.

Inny warunek, jaki muszą spełnić wydatki na kary umowne, został przedstawiony w interpretacji indywidualnej Izby Skarbowej w Łodzi z dnia 21 maja 2015 r., sygn. IPTPB3/4510-72/15-2/KJ: „Podkreślenia wymaga, że nałożone kary, które wynikają z nieracjonalnego i pozbawionego należytej staranności działania samej Spółki, nie mogą stanowić kosztów uzyskania przychodów. Niezwykle istotne jest, aby obiektywna ocena działań Spółki skutkowałą możliwością uznania ich za racjonalne, podjęte przy zachowaniu zasad staranności, które to działania muszą cechować przedsiębiorcę prowadzącego działalność gospodarczą. W takim przypadku zapłacona przez Wnioskodawcę kara umowna za nieterminowe wykonanie usługi stanowi dla Spółki koszt uzyskania przychodów na podstawie art. 15 ust. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych”.

Wynika z tego, że kara umowna może być kosztem uzyskania przychodu, jeżeli jej nałożenie nie wynikało z nieracjonalnego oraz niestarannego działania podatnika. Jeżeli zatem organy podatkowe dopatrzą się, iż podatnik nie przykładał należytej uwagi do prowadzenia działalności oraz nałożona kara umowna wynikała z jego niedopatrzenia lub niedbałości, nie będzie on miał możliwości uznania opłaconej kary za koszt uzyskania przychodu.

3.2. Zapłata odsetek

W art. 16 ustawy o CIT zostały wymienione różne rodzaje odsetek, jakich nie można zaliczyć jako koszt uzyskania przychodu. Dlatego, aby określić, czy dane odsetki będą mogły zostać zaliczone jako koszt uzyskania przychodu, należy dokładnie przeanalizować ten artykuł pod kątem danego przypadku albo posiłkować się wydanymi wcześniej interpretacjami lub wyrokami. Jeżeli po analizie tych dokumentów nadal nie można ustalić, czy w danym przypadku jest możliwość zaliczenia odsetek jako kosztu podatkowego, podatnik może wystąpić do organów podatkowych z wnioskiem o wydanie interpretacji indywidualnej. W katalogu wyłączeń zostały wymienione, m.in.:

- umorzone lub naliczone, lecz niezapłacone odsetki;
- odsetki zwiększające koszty inwestycji w okresie jej realizacji;
- odsetki od własnego kapitału włożonego w źródło przychodów;
- odsetki od dywidend i udziałów w zyskach;
- odsetki z tytułu nieterminowego regulowania należności budżetowych.

W wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 25 lutego 2014 r., sygn. II FSK 58/12, zostało wydane następujące stanowisko w sprawie uznania odsetek od kredytu zaciągniętego w celu spłaty wspólnika jako kosztu uzyskania przychodu: „(...) prawidłowa wykładnia art. 22 ust. 1 u.p.d.o.f. wyklucza możliwość objęcia zakresem znaczeniowym wydatków związanych z przebudową struktury własnościowej spółki, która posiada własny majątek odrębny od majątku osobistego jej wspólników. Jak wynika ze stanu faktycznego przedstawionego we wniosku – kredyt został udzielony na spłatę zobowiązań spółki wobec występującego z niej wspólnika z tytułu przysługującego mu udziału. Tym samym trudno jest przyjąć, że wydatek w postaci odsetek od tego kredytu miał służyć osiągnięciu przychodów bądź też zachowaniu lub zabezpieczeniu źródła przychodów. Dla możliwości zakwalifikowania takich wydatków do kosztów uzyskania przychodów obojętne są argumenty o konflikcie między wspólnikami. Niewątpliwie pozyskanie kredytu w dalszej perspektywie może służyć zabezpieczeniu płynności finansowej spółki i umożliwić jej dalsze funkcjonowanie, jednak rzeczywistym jego celem było rozliczenie wspólników. Kredyt finansujący spłatę udziałów występującego ze spółki osobowej wspólnika nie ma związku z przychodem spółki, względnie zachowaniem lub zabezpieczeniem źródła przychodów. Tym samym również odsetki od takiego kredytu nie pozostają w związku z przychodem spółki”.

Na podstawie stanowiska, jakie przyjął w tej sprawie Naczelny Sąd Administracyjny, należy uznać, że odsetki od kredytu zaciągniętego w celu finansowania wewnętrznych rozliczeń spółki – w tym zobowiązania wobec byłego wspólnika z tytułu spłaty jego wkładu w spółkę i przysługującego mu udziału w zyskach spółki – nie mogą zostać uznane za koszt uzyskania przychodu. Ten wyrok pokazuje również, że nie zawsze związek z zabezpieczeniem źródła przychodu będzie wyznacznikiem, czy dany wydatek można uznać za koszt uzyskania przychodu. Dla organów podatko-

wych najważniejszy jest rzeczywisty cel poniesionego wydatku, a nie dalekosiężne skutki mogące wpłynąć na utratę źródła przychodów.

3.3. Wykazanie niedoborów inwentaryzacyjnych

Niedobory wykazane w trakcie przeprowadzania inwentaryzacji są dzielone na niedobory zawinione i niezawinione. Przyczyny powstawania niedoborów niezawinionych nie mogą być zależne od osób materialnie odpowiedzialnych za powierzone im mienie. Za koszty podatkowe mogą być uznawane tylko niedobry niezawinione (z wyjątkiem tych wymienionych w art. 16 ust. 1 ustawy o CIT). Do niedoborów niezawinionych są zaliczane m.in.:

- niedobory, które powstały w wyniku zdarzeń losowych;
- niedobory wynikające z błędów w dokumentacji;
- niedobory wynikające z błędnych pomiarów;
- niedobory wynikające z powstania ubytku naturalnego, który mieści się w granicach normy (Rechul, 2018, s. 215-216).

W kwestii uznania stwierdzonych niedoborów za koszt uzyskania przychodów Izba Skarbowa w Bydgoszczy wydała pismo z dnia 23 czerwca 2009 r., sygn. ITPB3/423-230/09/AW, w którym stwierdziła: „Zdaniem Wnioskodawcy, niezawinione niedobory towarów, które stanowią corocznie ułamek procenta obrotu – nie stanowią nadmiernie wysokiej wartości, można potraktować jako koszt uzyskania przychodu, zgodnie z art. 15 ust. 1 ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, ponieważ towary te zakupiono w celu osiągnięcia przychodu i cel ten nie zmienia się po ich zakupie. Nie figurują też w katalogu kosztów wymienionych w art. 16 ust. 1 tejże ustawy. Brak wyłączenia strat w środkach obrotowych z kosztów podatkowych oznacza, iż – co do zasady – straty te, jako związane z prowadzoną działalnością, mogą być uznane za koszty uzyskania przychodów. (...) Zaliczenie strat w środkach obrotowych do kosztów uzyskania przychodów powinno być więc oceniane z punktu widzenia zasady wynikającej z przepisu art. 15 ust. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, z uwzględnieniem:

- całości kształtu prowadzonej przez podatnika działalności,
- okoliczności, które spowodowały powstanie straty,
- formy udokumentowania straty,
- podjętych przez podatnika działań zabezpieczających”.

Z podanej interpretacji wynika, że straty poniesione w wyniku niezawinionych niedoborów inwentaryzacyjnych można wliczyć w ciężar kosztów uzyskania przychodu, jeżeli nie stanowią one zbyt wysokiej wartości, a zakup towarów był dokonany w celu osiągnięcia przychodu. W dalszej części interpretacji jest podkreślone to, że wykazany niedobór powinien być skutkiem zdarzeń losowych, które nie są zależne od podatnika, oraz nie przyczyniać się w jakikolwiek sposób do powstania niedoboru. Jakakolwiek przesłanka o niezachowaniu przez podatnika należytej staranności, zaniedbania przez niego swoich obowiązków mających na celu uniknięcie niedoboru lub nieracjonalno-

ści jego działania stanowi podstawę do nieuznania kosztu uzyskania przychodu. Każda wykazana strata wynikająca z niedoboru powinna być rozpatrywana indywidualnie jako osobny przypadek. Organy podatkowe szczególnie analizują formę udokumentowania straty, faktyczne okoliczności, które pojawiają się w danym przypadku, oraz oceniają sprawę przez pryzmat całokształtu prowadzonej działalności.

3.4. Koszty reprezentacji

W art. 16. ust. 1. ustawy o CIT z kosztów uzyskania przychodów wyłączone zostały koszty reprezentacji (w szczególności usługi gastronomiczne, zakup żywności, napojów i alkoholu). Jednakże należy podkreślić, że w przypadku kosztów związanych z reprezentacją dużo zależy od indywidualnych interpretacji oraz przesłanek, jakie płyną z okoliczności występujących przy wydatkach na nią.

W piśmie z dnia 23 listopada 2009 r., sygn. ITPB1/415-745/09/TK, Izba Skarbowa w Bydgoszczy przyjęła następujące stanowisko co do uznania wydatków na spotkania biznesowe z kontrahentem w restauracji za koszt uzyskania przychodu: „W ocenie tegoż organu wydatki na usługi gastronomiczne w trakcie spotkań z kontrahentami w lokalach zewnętrznych wiążą się z tworzeniem i utrwalaniem pozytywnego wizerunku przedsiębiorcy. Pomimo tego że w czasie spotkań omawiane są zasady współpracy, negocjowane warunki umów, to znaczące jest miejsce takiego spotkania, tj. poza siedzibą firmy. Spotkania biznesowe mogą być bowiem organizowane w każdym innym miejscu, zwłaszcza w siedzibach podmiotów gospodarczych. Trudno wykazać zatem inny niż reprezentacja cel poniesienia tych wydatków. W kontekście zdefiniowanego wyżej pojęcia «reprezentacja» oraz z analizy przytoczonego art. 23 ust. 1 pkt 23 ustawy jednoznacznie wynika, iż ponoszone przez Pana wydatki na zorganizowanie spotkań biznesowych poza siedzibą firmy są wydatkami na reprezentację i jako takie nie mogą być zaliczane do kosztów uzyskania przychodów”.

Na podstawie tej interpretacji można stwierdzić, iż jakiegokolwiek wydatki związane ze spotkaniem z kontrahentem poza siedzibą przedsiębiorstwa będą zazwyczaj uznawane przez organy podatkowe za koszt reprezentacji niestanowiący kosztu uzyskania przychodu. Takie stanowisko zostało objęte z powodu uznania przez organy podatkowe, iż drobny poczęstunek dla kontrahenta może zostać zapewniony w siedzibie przedsiębiorstwa, a zorganizowanie takiego poczęstunku w restauracji jest odbierane jako chęć poprawy wizerunku przedsiębiorstwa w oczach kontrahenta, a więc nic innego jak właśnie reprezentacja.

Istotne i ciekawe jest również to, że podatnik we wniosku o tę interpretację indywidualną powołał się na inne interpretacje podatkowe i wyroki sądów, które w podobnych sytuacjach dopuszczały uznanie wydatków związanych ze spotkaniem biznesowymi poza siedzibą przedsiębiorstwa za koszt podatkowy. Jednak Izba Skarbowa w Bydgoszczy odniosła się do tego, przedstawiając, że były one wydawane w sprawach indywidualnych i nie są one wiążące dla organu, który wydaje interpretację podatkową.

4. Zakończenie

Celem artykułu była analiza interpretacji skarbowych i wyroków sądów administracyjnych pod kątem uznawania wydatków za koszt uzyskania przychodu oraz sprawozdanie, czy są one na tyle jasne i czytelne, aby podatnik był w stanie odpowiednio zrozumieć ich treść. Należy podkreślić, iż przeanalizowane interpretacje i wyroki stanowią małą część wydawanych decyzji w sprawie uznawalności kosztów uzyskania przychodów.

Na podstawie przeglądu wybranych interpretacji i wyroków z obszaru uznawalności kosztów uzyskania przychodów można stwierdzić, że są one jasne i czytelne, a w wielu przypadkach organ wydający opinię bazuje na zapisach z ustawy o CIT lub ustawy o PIT, uzasadniając swoje stanowisko wybranymi artykułami z tych ustaw. Należy stwierdzić, że cel artykułu został osiągnięty.

Potwierdziła się również postawiona na początku teza, mówiąca, że interpretacje podatkowe i orzeczenia sądów administracyjnych stanowią bogate źródło wiedzy na temat uznawalności kosztów uzyskania przychodów przez organy podatkowe. Analizując interpretacje i wyroki stanowiące o kosztach podatkowych, można dostrzec, czym kierują się organy podatkowe i co przesądza o uznawalności kosztów uzyskania przychodu. W analizowanych decyzjach wnioskodawcy najczęściej powoływali się na celowość kosztu i jego związek z osiągniętym przychodem. Warto zapamiętać także to, aby w sytuacjach niepewności, czy uznać wydatek za koszt uzyskania przychodu, złożyć wniosek o interpretację indywidualną, ponieważ to, że w jednym przypadku wydatek nie zostanie uznany za koszt podatkowy, nie przesądza o tym, że w innym również nie zostanie za niego uznany.

Literatura

- Czajkowska-Matosiuk, K. (2017). *Koszty podatkowe. Wyłączenia i ograniczenia*. Infor PL.
- Krywan, T. (2023). *Koszty 2023 po zmianach*. Infor PL.
- Pismo Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z dnia 8 czerwca 2022 r., sygn. 0111-KDIB1-1.4010.627.2021.4.MF
- Pismo Izby Skarbowej w Łodzi z dnia 21 maja 2015 r., sygn. IPTPB3/4510-72/15-2/KJ
- Pismo Izby Skarbowej w Bydgoszczy z dnia 23 czerwca 2009 r., sygn. ITPB3/423-230/09/AW
- Pismo Izby Skarbowej w Bydgoszczy z dnia 23 listopada 2009 r., sygn. ITPB1/415-745/09/TK
- Rechul, H. (2018). Inwentaryzacja jako element rachunkowości w publicznych jednostkach oświatowych. *Studia Ekonomiczne. Gospodarka, Społeczeństwo, Środowisko*, 1(2), 208-220.
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. z 2023 r., poz. 2805 z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2022 r., poz. 2647 z późn. zm.)
- Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 25 lutego 2014 r., sygn. akt II FSK 58/12

Recognition of Revenue Costs by Tax Authorities – Analysis of Selected Tax Interpretations and Court Judgments

Abstract: The initial part of the article presents the legal basis for determining tax-deductible costs, and its aim is to analyze tax interpretations and judgments of administrative courts regarding the recognition of tax-deductible costs and to check whether they are clear and legible to the taxpayer. The subject of the analysis are acts, tax interpretations, judgments of administrative courts and literature. The problem of situations in which the taxpayer is not sure whether he has the right to classify an expense as a tax-deductible cost was raised. Tax interpretations and judgments of administrative courts constitute an additional source of information for the taxpayer beyond the laws specifying the costs of obtaining income. Analyzing tax interpretations and court judgments, it is possible to notice what characteristics an expense must have in order for the tax authorities to recognize it as a tax deductible cost. The analysis carried out showed that the most important thing for tax authorities is that the purposefulness of the incurred cost is closely related to the revenue generated.

Keywords: cost of revenue, income tax, tax

Streszczenie: Poruszone w artykule rozważania obejmują zarówno definicje i formy prawne związków sportowych, jak i ich relacje z polskimi związkami sportowymi, które posiadają monopol w określonych dyscyplinach sportowych. W pracy podkreślona została rosnąca rola regulacji wewnętrznych związków sportowych oraz ich znaczenie w kształtowaniu praktyk organizacyjnych i dyscyplinarnych, a także zwrócono uwagę na wyzwania związane z zapewnieniem zgodności ich działalności z prawem. Funkcjonowanie związków sportowych wspomagane jest przede wszystkim ze środków publicznych, które częstokroć nie są wystarczające na realizację celów i założeń związków. Istnieje szansa na częściowe pokrycie deficytu w budżetach związków sportowych poprzez sponsoring prywatny, niemniej jednak nie jest on dostępny w równym stopniu dla wszystkich zainteresowanych. Niebagatelne znaczenie odgrywa w tym zakresie chociażby popularność danego sportu. Na podstawie analizy regulacji prawnych, literatury i publicystyki z zakresu prawa stowarzyszeń i finansowania organizacji pozarządowych oraz wnioskiem logicznego poddano temat analizie. Metodyka badań obejmuje analizę dokumentacyjną, w tym przegląd obowiązujących regulacji prawnych oraz przepisów dotyczących funkcjonowania związków sportowych i ich finansowania. Opracowanie zawiera elementy analizy porównawczej, koncentrując się na różnicach w definicjach oraz formach prawnych, jakie przyjmują związki sportowe.

Słowa kluczowe: związek sportowy, sport, prawo sportowe, finansowanie, sponsoring

© 2024 Melania Skalik

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Skalik, M. (2024). Związki sportowe i ich finansowanie. W: M. Biernacki, R. Kowalak (red.), *Rachunkowość* (s. 116-130). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

1. Wstęp

Opracowanie zostało poświęcone tematyce dotyczącej związków sportowych oraz polskich związków sportowych jako ich szczególnego rodzaju. Treść pracy uwzględnia ogólne zagadnienia na temat struktur organizacyjnych w sporcie, a nadto kwestie związane zarówno z samym definiowaniem związków sportowych i polskich związków sportowych, jak też ich działalnością, celami statutowymi, organizacją i strukturą. Celem takiej prezentacji tematu jest ukazanie istotnej ewolucji przepisów w zakresie sportu, a konkretnie związków sportowych w Polsce.

Finansowanie związków sportowych stanowi kluczowy element umożliwiający ich efektywne funkcjonowanie i rozwój na różnych szczeblach sportowej rywalizacji. Dlatego są niezbędne odpowiednie fundusze na poziomie krajowym i międzynarodowym, aby pokryć koszty organizacji zawodów, szkoleń, wsparcia dla sportowców oraz utrzymania administracji.

Celem artykułu jest przedstawienie źródeł finansowania związków sportowych oraz identyfikacja problemów związanych z dominującą rolą finansowania ze środków publicznych oraz ograniczonym zainteresowaniem ze strony sponsorów prywatnych.

Organizacje sportowe charakteryzują się podobnymi możliwościami finansowania co stowarzyszenia i fundacje, które to podmioty korzystają m.in. z dotacji i subwencji, darowizn, zapisów, spadków i środków od sponsorów. Największe znaczenie ma jednak wsparcie ze środków publicznych i sponsoring prywatny, choć w zdecydowanej większości przeważający udział mają środki przekazywane związkom sportowym przez państwo.

2. Pojęcie związku sportowego, jego charakter prawny i relacje z polskim związkiem sportowym

Pierwsze regulacje dotyczące funkcjonowania związków sportowych w Polsce zostały zawarte w ustawie z dnia 18 stycznia 1996 r. o kulturze fizycznej [dalej: ukf]. Zgodnie z art. 8 tej ustawy związek sportowy stanowiły związki klubów sportowych w liczbie co najmniej trzech oraz zawodnicy niezrzeszeni w klubach sportowych w liczbie co najmniej 15. Dla funkcjonowania związków sportowych przewidziano formę stowarzyszenia lub związku stowarzyszeń, a w zakresie spraw nieuregulowanych w ukf ustawodawca odesłał do odpowiedniego stosowania przepisów ustawy z dnia 7 kwietnia 1989 r. – Prawo o stowarzyszeniach [dalej: Pr. Stow.]. Polski związek sportowy [dalej: pzs] stanowił natomiast – zgodnie z art. 10 ukf – związek sportowy o ogólnokrajowym zasięgu, działający tylko w jednej dyscyplinie sportu. Z tego powodu miał on pozycję monopolistyczną w wymiarze terytorialnym i przedmiotowym. Późniejsza definicja pzs zawarta w ustawie z dnia 29 lipca 2005 r. o sporcie kwalifikowanym *expressis verbis* nawiązywała do regulacji z 1996 r. (ukf).

W obowiązującej ustawie z dnia 25 czerwca 2010 r. o sporcie [dalej: us] niemal zupełnie zrezygnowano z formułowania definicji polskiego związku sportowego. Artykuł 7 ustawy mówi jedynie, że w celu organizowania i prowadzenia współzawodnictwa w danym sporcie może być utworzony polski związek sportowy. Wydaje się, że tendencja ograniczania przepisów w tym zakresie może powodować zwiększanie swobody działania zrzeszeń. Jednak wprowadzono także ograniczenia w funkcjonowaniu pzs. Polski związek sportowy jest stowarzyszeniem, jednostką organizacyjną polskiego sportu, której status uregulowano w rozdziale trzecim ustawy o sporcie. Sposób utworzenia pzs oraz ramy organizacyjne pozwalają na zakwalifikowanie go do podmiotów prawa prywatnego. W art. 7 ust. 3 us ustawodawca wprost narzu-

cił konieczność odpowiedniego stosowania Pr. Stow. do polskich związków sportowych – jak wyżej wskazano, próżno szukać takiego odesłania w przypadku związków sportowych. Ustawodawca przyznaje pzs szeroki zakres praw, w tym praw wyłącznych, co czyni z niego swoisty organ administracji w danym sporcie. Powszechnie przyjmuje się, że pzs jest odmianą związku sportowego, co znalazło potwierdzenie nie tylko w przeważającej części doktryny i orzecznictwa, ale też w uzasadnieniu do projektu us. Choć zauważa się także odmienne stanowiska w tym zakresie, to próba rozdzielenia powyższych podmiotów – zważając na ich funkcjonalne powiązanie, w szczególności przejawiające się tym, że polskie związki sportowe nie istnieją bez związków sportowych – wydaje się chybiona.

3. Zakładanie polskiego związku sportowego i członkostwo w polskich związkach sportowych

Celem zarówno utworzenia, jak i istnienia pzs jest organizowanie i prowadzenie współzawodnictwa sportowego w danej dyscyplinie. Jest to także pierwszy z dwóch obszarów funkcjonowania podmiotu, a mianowicie – aspekt organizacyjno-funkcjonalny. Drugim jest aspekt terytorialny, który przejawia się ogólnokrajowym charakterem pzs. Choć nie wynika to wprost z ustawy, dyspozycja art. 7 ust. 2 us pozwala na stwierdzenie, że pzs może zostać utworzony jedynie przez związki sportowe. W doktrynie przyjmuje się też stanowisko postulujące za możliwością założenia pzs przez komitet założycielski, który składałby się z co najmniej trzech klubów sportowych. Słuszność tego poglądu uzasadniana jest definicją związku sportowego. Przy tym, zważywszy na brzmienie art. 7 ust. 2, w takiej sytuacji konieczne byłoby założenie przez co najmniej trzy kluby sportowe związku sportowego, a dopiero w dalszej kolejności założenie pzs.

Warunkiem koniecznym do utworzenia polskiego związku sportowego jest – zgodnie z art. 7 ust. 2 us – uzyskanie zgody ministra właściwego do spraw kultury fizycznej. Przepis ten został sformułowany w sposób, który uwypukla nie to, kto może założyć polski związek sportowy (jak w przypadku regulacji dotyczącej zakładania związków sportowych), ale że można to zrobić dopiero po uzyskaniu zgody właściwego ministra.

Zgodnie z art. 8 us do kręgu podmiotów stanowiących członków pzs należy zaliczyć kluby sportowe, związki sportowe oraz inne osoby prawne, których statuty, umowy albo akty założycielskie przewidują prowadzenie działalności w danym sporcie. Na gruncie ukf o członkostwo w pzs mogły ubiegać się także osoby fizyczne (w praktyce chodziło w szczególności o sportowców i trenerów), obecnie obowiązujące przepisy wyłączają taką możliwość. Nadto w uprzednio obowiązującym stanie prawnym członkiem pzs mogły być jakiegokolwiek osoby prawne, a więc zewnętrzne wobec takiego związku, o ile statut pzs przewidywał taką możliwość. Obecnie ustawodawca największą rolę przypisuje konkretnym regulacjom statutu, umowy lub aktu założycielskiego danej osoby prawnej, nie zaś pzs. W konsekwen-

cji kwestie członkostwa osoby prawnej w pzs są rozpatrywane w pierwszej kolejności w oparciu o jej wewnętrzne regulacje, a nie założenia statutowe pzs. Przy tym warto podkreślić, że choć przepis ten ma swoich zwolenników w doktrynie, jest też szeroko krytykowany. Możliwość przystąpienia danej osoby prawnej do pzs nie jest uzależniona od tego, czy ta osoba faktycznie podjęła działalność w danym sporcie, wystarczające jest, że ma właściwy zapis w statucie.

Zakładając konieczność odpowiedniego stosowania przepisów prawa o stowarzyszeniach do pzs, należy mieć na względzie, że oznacza to możliwość ustalania zasad i wymogów, od spełnienia których uzależnione będzie prawo do ubiegania się o członkostwo w danym stowarzyszeniu (polskim związku sportowym). W konsekwencji statuty niektórych pzs wprowadzają dodatkowe wytyczne, których spełnienie jest niezbędne dla uzyskania miana członka, takie jak np. przedstawienie podpisanej deklaracji, że kandydat będzie zawsze przestrzegać przepisów statutu, regulaminu, zaleceń i decyzji PZPN, FIFA, UEFA oraz zapewniać ich przestrzeganie przez własnych członków, a w szczególności kluby, działaczy i zawodników – *vide* art. 16 pkt 2 statutu Polskiego Związku Piłki Nożnej (PZPN). Innym przykładem może być zapis znajdujący się w par. 13 ust. 2 statutu Polskiego Związku Sportu Psich Zaprzęgów, wymagający od potencjalnych członków odbycia rocznego stażu kandydackiego oraz posiadania co najmniej trzech zawodników z licencją uprawniającą do udziału we współzawodnictwie sportowym. Są to jedynie niektóre z licznych przykładów mające na celu zasygnalizowanie problemu, jakim jest nadużywanie uprawnień i blokowanie dostępu zainteresowanym klubom do udziału w rywalizacji sportowej.

Kolejnym elementem organizacyjnym uregulowanym obok członkostwa w pzs są kwestie związane z władzami tego podmiotu. Ustawodawca w art. 9 us przewidział szereg ograniczeń w zakresie wewnętrznej działalności władz pzs. Jak zauważa M. Gniatkowski (2011, s. 46-47), każde z tych ograniczeń dotyczy innego ciała władczego w pzs lub też członka takiego ciała. W ustępie pierwszym tego artykułu ustawodawca ustanowił zasadę kadencyjności władz, określając, że jedna kadencja trwa maksymalnie 4 lata. Kolejny ustęp dotyczy tylko prezesa pzs i stanowi, że funkcję tę może on pełnić nie dłużej niż przez dwie następujące po sobie kadencje. Artykuł 9 ust. 3 us reguluje kwestie związane z członkami zarządu pzs. Zgodnie z zastrzeżeniami wynikającymi z pierwotnego brzmienia tego przepisu zakazane jest pełnienie funkcji członka zarządu z funkcją w innych władzach tego związku. Członkiem zarządu nie może być także osoba, która została skazana prawomocnym wyrokiem za przestępstwa umyślne lub umyślne przestępstwo skarbowe ścigane z oskarżenia publicznego, ani osoba, która prowadzi jednocześnie działalność gospodarczą związaną bezpośrednio z realizacją przez ten związek jego zadań statutowych. Pobudki dla wprowadzenia dwóch pierwszych zakazów zdają się oczywiste, zaś motywami ostatniego z nich były spowodowane chęcią wyeliminowania sytuacji, w których władze pzs podlegałyby naciskom bądź wpływom z zewnątrz.

Ustawa z dnia 23 lipca 2015 r. o zmianie ustawy o sporcie oraz ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych rozszerzyła katalog ograniczeń członkostwa w zarządzie pzs. W pierwszej kolejności należy wskazać, że ustawodawca wprowadził dwie zmiany w brzmieniu dotychczas obowiązujących ograniczeń. Zgodnie z nowym brzmieniem art. 9 ust. 3 pkt 1 nadal nie można było łączyć funkcji członka zarządu pzs z funkcją w innych władzach tego związku, przy czym wprowadzono wyjątek dopuszczający możliwość łączenia tego stanowiska z funkcją delegata na walne zebranie członków zarządu albo delegatów pzs zwołane w celu wyboru władz tego związku. Drugą zmianą było rozszerzenie ograniczenia dotyczącego prowadzenia działalności gospodarczej o każdą działalność związaną z realizacją zadań statutowych, a nie tylko – jak to miało miejsce poprzednio – o działalność bezpośrednio z nią związaną. W dalszej kolejności osoba starająca się o członkostwo w zarządzie pzs nie mogła być jednocześnie współnikiem spółki osobowej prawa handlowego prowadzącej działalność gospodarczą związaną z realizacją przez ten związek jego zadań statutowych ani posiadać w analogicznych spółkach prawa handlowego więcej niż 10% akcji lub udziałów przedstawiających więcej niż 10% kapitału zakładowego w każdej z tych spółek.

Najszerzy katalog ograniczeń, a tym samym największe zmiany w zakresie członkostwa w zarządzie pzs zostały ustanowione mocą ustawy z dnia 20 lipca 2017 r. o zmianie ustawy o sporcie oraz ustawy o ujawnianiu informacji o dokumentach organów bezpieczeństwa państwa z lat 1944-1990 oraz treści tych dokumentów [dalej: ustawa o zmianie us z 2017] i obowiązują do chwili obecnej. W brzmieniu obowiązujących ówczasie ograniczeń ustawodawca wprowadził jedną zmianę, mianowicie rozszerzył zakaz dotyczący posiadania akcji lub udziałów w omówionych wyżej spółkach poprzez usunięcie słów dopuszczających taką możliwość, jeżeli nie jest to więcej niż 10% akcji przedstawiających więcej niż 10% kapitału zakładowego. Ponadto wprowadzono także siedem zupełnie nowych ograniczeń. Były one związane z zakazem jednoczesnego pełnienia funkcji członka zarządu pzs oraz pracy w ministerstwie związanym z obsługą ministra właściwego do spraw kultury fizycznej. Powyższe miało na celu zapobieżenie sytuacji, w której doszłoby do konfliktu interesów. Osoba pracująca dla ministerstwa, zlecając zadania publiczne i sprawując nadzór nad ich realizowaniem przez pzs, nie może jednocześnie być osobą zlecającą, wykonującą i rozliczającą wykonanie tego zadania. Kolejne nowe ograniczenie jest związane z zakazem łączenia funkcji członka pzs z funkcją trenera kadry narodowej oraz pełnioną w sztabie szkoleniowym, jeśli dotyczy tego samego sportu. W obecnie obowiązującym stanie prawnym częstokroć dochodziło do sytuacji, w której osoba pełniąca jednocześnie obie te funkcje dokonywała oceny samego siebie, co budziło zasadne wątpliwości zarówno co do bezstronności, jak i rzetelności tej oceny.

4. Działalność i funkcjonowanie polskich związków sportowych

Omówienie działalności i funkcjonowania pzs należy rozpocząć od omówienia zagadnienia struktur organizacyjnych tych związków. Nie zostały one jednak uregulowane w ustawie o sporcie. Ze względu na to zasadne wydawałoby się odniesienie do Pr. Stow. Na wstępie okazuje się jednak, że także te regulacje nie zawierają szczegółowych norm dotyczących zagadnień związanych z wewnętrzną strukturą zarządzania pzs i zarządzaniem samym podmiotem. Takie działanie ustawodawcy – albo raczej brak działania – miało na celu pozostawienie swobody członkom stowarzyszenia przy określaniu ich wewnętrznych ram organizacyjnych.

Zadań pzs można upatrywać pośrednio także w brzmieniu art. 13 ust. 1 us, gdzie ustawodawca umieścił katalog wyłącznych uprawnień tego podmiotu. W tym miejscu warto zwrócić uwagę na to, że w us – odmiennie niż w ukf – określono wyłączne prawa, a nie zadania pzs. Regulacje wynikające z tego przepisu przyznają pzs monopol w zakresie wymienionych w artykule sfer aktywności. Nadto są one związane z autonomią związku w obszarze ustanawiania i egzekwowania norm sportowych, porządkowych, organizacyjnych, a także dyscyplinarnych w danym sporcie (art. 13 pkt 2 projektu us). Zgodnie z dyspozycją art. 13 ust. 1 pkt 1 pzs ma wyłączne prawo do organizowania i prowadzenia współzawodnictwa sportowego o tytuł mistrza Polski oraz o puchar Polski w danym sporcie. Organizowanie i prowadzenie współzawodnictwa sportowego może przebiegać w sposób bezpośredni albo pośredni – przez działalność innego podmiotu. Przykładem pośredniej realizacji tego uprawnienia jest prowadzenie najwyższej klasy rozgrywek piłki nożnej przez spółkę Ekstraklasa SA, a nie przez PZPN.

Ponadto, realizując pochodną zasady monopolu pzs w danym sporcie, pzs ma uprawnienia do ustanawiania i realizowania trzech rodzajów reguł, a mianowicie: sportowych, organizacyjnych oraz dyscyplinarnych. Reguły sportowe są określane w literaturze jako ogólne normy postępowania związane z uprawianiem sportu i adresowane są do sportowców, tzn. do uczestników walki czy gry. Jako przykład może posłużyć przepis art. 29 Międzynarodowych Przepisów Zapaśniczych regulujący zakończenie walki, zgodnie z którym za moment kończący starcie uznaje się położenie zawodnika na łopatki, dyskwalifikację któregokolwiek z zawodników, kontuzję lub upływ regulaminowego czasu. Zasady organizacyjne są związane bezpośrednio ze sposobem tworzenia współzawodnictwa sportowego, określeniem jego kształtu i struktur i mają charakter pomocniczy w stosunku do reguł sportowych. Przykładem może być regulamin Polskiego Związku Pływackiego dotyczący organizacji zawodów centralnych w pływaniu, który w pkt 11.3 stanowi, że na wszystkich mistrzostwach Polski oraz zawodach Grand Prix obowiązuje elektroniczny pomiar czasu. Reguły dyscyplinarne dotyczą z kolei odpowiedzialności uczestników współzawodnictwa sportowego, a także członków polskich związków sportowych. Podstawowym – z punktu widzenia reguł dyscyplinarnych – aktem prawa wewnętrznego pzs jest regulamin dyscyplinarny. Problematiczne zdaje się jednak określenie cha-

rakteru powyższego aktu. B. Kołaczkowski (2016, s. 34) uznaje reguły wynikające z art. 13 ust. 1 pkt 2 us za akty niemające mocy normatywnej, na poczet czego przywołuje stosowne orzecznictwo. Na tym samym stanowisku stoi Gniatkowski (2011, s. 73), który wskazuje wprost, że „kategorie reguł sportowych, wymienione w art. 13 ust. 1 pkt 2 us, nie mają charakteru norm prawnych”. Z kolei P. Józwiak w książce *Opowiedzialność dyscyplinarna w sporcie* podejmuje polemikę z takim twierdzeniem. Część orzecznictwa Trybunału Konstytucyjnego stanowi, że orzekanie o charakterze prawnym konkretnego aktu jest uzależnione w pierwszej kolejności od analizy jego treści. Jeżeli taka interpretacja umożliwi odtworzenie z treści badanego aktu normy o charakterze generalnym i abstrakcyjnym, to dany akt należy uznać za normatywny. Zdaniem Józwiaka regulaminy dyscyplinarne polskich związków sportowych spełniają kryteria ustanowione przez Trybunał Konstytucyjny, w związku z czym zasadne pozostaje kwalifikowanie ich jako aktów normatywnych. Podobnego zdania jest także Z. Kubot (2011, s. 89), który zaznaczył, że regulaminy sportowe, w tym także regulamin dyscyplinarny, mają charakter autonomicznych źródeł prawa. Jako przykład normy dyscyplinarnej może zaś posłużyć norma wynikająca z par. 11 ust. 1 pkt 2 w związku z par. 13 ust. 1 regulaminu dyscyplinarnego Związku Polskiego Piłki Ręcznej w Polsce, zgodnie z którą kara dyscyplinarna polegająca na uznaniu zawodów za przegrane przejawia się stwierdzeniem, że są one przegrane 0:10 w bramkach oraz 0:2 w punktach.

Jak stanowi art. 13 ust. 1 pkt 3 us, Polski Związek Sportowy ma wyłączne prawo do powoływania kadry narodowej oraz przygotowania jej do igrzysk paraolimpijskich, igrzysk głuchych oraz mistrzostw świata lub mistrzostw Europy. Znaczenie społeczne realizacji tego zadania jest związane z bezpośrednim wpływem na odbiór przez społeczeństwo pozycji danego sportu wywalczonej na arenie międzynarodowej przez reprezentację narodową. Kolejne uprawnienie, a mianowicie prawo do reprezentowania sportu w międzynarodowych organizacjach sportowych, ma związek z monopolistyczną pozycją międzynarodowej organizacji sportowej, do której zalicza się dany pzs w wymiarze zewnętrznym. Ustęp drugi analizowanego artykułu zakłada umieszczanie przez pzs – choć w tym wypadku nie jest to kompetencja wyłączna, bo obok tego podmiotu występuje jeszcze Polski Komitet Olimpijski i Polski Komitet Paraolimpijski – na strojach reprezentacji kraju godła Rzeczypospolitej Polskiej. Przy tym wyłączenie stosowania normy wynikającej z tego artykułu ma miejsce, gdy przepisy międzynarodowej organizacji sportowej działającej w danym sporcie, do której należy Polski Związek Sportowy, przepisy Międzynarodowego Komitetu Olimpijskiego lub przepisy Międzynarodowego Komitetu Paraolimpijskiego stanowią inaczej. Nie ma zatem prawa do używania wizerunku orła ustalonego dla polskiego godła w odniesieniu do logo pzs czy na stronie internetowej związku. Warto podkreślić, że przepisy w tym zakresie nie są precyzyjne, nie określono bowiem, czy przedmiotowe uprawnienie dotyczy także posługiwania się godłem państwowym w celach komercyjnych, np. w reklamie.

5. Finansowanie związków sportowych

Jak już wskazywano powyżej, funkcjonowanie polskich związków sportowych jest uregulowane w ustawie o sporcie, w zakresie nieuregulowanym ustawą o stowarzyszeniach. Metody pozyskiwania środków finansowych oraz ustalania składek członkowskich są określone w statutach poszczególnych polskich związków sportowych, dostępnych na ich stronach internetowych.

Wśród najczęściej pojawiających się źródeł finansowania pzs można wskazać:

- dotacje i subwencje,
- wpływy z umów telewizyjnych i umów reklamowych,
- składki i opłaty członkowskie,
- wpływy z zawodów związkowych,
- darowizny zapisy i spadki, w tym środki od sponsorów,
- opłaty koncesyjne i licencyjne, inne.

Wyniki badania *Analiza działalności polskich związków sportowych w sportach olimpijskich* przeprowadzonego na zlecenie Ministerstwa Sportu i Turystyki [dalej: MSiT] wskazują na złą sytuację zarządzania w pzs. Z wyników badania można wyчитать, że wszystkie związki sportowe korzystają z dotacji MSiT, a żaden ze środków pochodzących z funduszy europejskich oraz wpłat 1% podatku dochodowego PIT. Dotacje ministerialne stanowią główne źródło finansowania 22 z 25 badanych związków sportowych. Dzięki tym dotacjom mają one możliwość realizacji szeroko zakrojonych programów rozwojowych i utrzymania wysokiego poziomu krajowej rywalizacji sportowej. Dotacje przyznawane przez Skarb Państwa są często przeznaczone na konkretne programy, takie jak rozwój młodzieży, szkolenia trenerów czy modernizację infrastruktury sportowej.

Tabela 1. Udział źródeł finansowania innych niż dotacje z MSiT w budżecie pzs

Typ środków/ udział w budżecie	Środki publiczne inne	Składki członków związku	Środki sponsorskie	Inne źródła
0%	12	2	5	4
do 5%	10	19	10	5
6-10%	2	1	4	5
11-15%	1	1	2	3
Powyżej 15%	0	2	4	8
Suma	25	25	25	25

Źródło: (MSiT, 2016).

Kolejnym źródłem finansowania, które odgrywa niebagatelną rolę w utrzymaniu pzs, są środki ze składek członkowskich. Członkowie związków sportowych – kluby i indywidualni sportowcy – często płacą składki, które są ważnym źródłem przychodu. Środki te pozwalają na pokrycie bieżących kosztów operacyjnych i orga-

nizacyjnych związków. Jedynie dwa związki (PZPS – Polski Związek Siatkówki i PZŻ – Polski Związek Żeglarski) nie pobierają takich składek. Dla pozostałych podmiotów środki finansowe z tego tytułu stanowią od 0,01% do 40% ich budżetu.

Kolejne najczęstsze źródło finansowania to wpłaty od sponsorów – wyłącznie 5 na 25 pytanym związków sportowych z nich nie korzysta. Dla 6 stanowią one mniej niż 10% budżetu, a dla 4 – pomiędzy 6-10%, dla pozostałych zaś – poniżej 5%. Zawody sportowe, szczególnie na wysokim poziomie, przyciągają uwagę mediów i sponsorów. Umowy sponsorskie oraz sprzedaż praw do transmisji telewizyjnych mogą generować znaczące przychody, które wspierają działalność związków sportowych. Sponsoring obok ekspozycji medialnej często obejmuje również zaangażowanie firm w działania promocyjne i marketingowe związane ze sportem. W grupie „Inne” znalazły się darowizny, subwencje, opłaty startowe czy środki ze sprzedaży biletów. Związki sportowe mogą korzystać z darowizn od osób prywatnych i firm, a także z grantów udzielanych przez różne organizacje non profit lub fundacje. Granty te często są przeznaczone na konkretne projekty lub inicjatywy mające na celu rozwój sportu w danej dyscyplinie.

W przypadku dotacji z MSiT tylko w dwóch związkach sportowych odsetek udziału z tytułu dotacji jest mniejszy niż 30% – chodzi o PZPN i Polski Związek Gólfu. Największa grupa badanych związków sportowych odnotowuje wsparcie z tytułu dotacji na poziomie 31-60% całego budżetu, a w przypadku aż 7% jest to więcej niż 90% całego udziału. Dla pozostałych związków sportowych udział w budżecie z tytułu dotacji wynosi między 61% a 90%.

Tabela 2. Udział środków z dotacji MSiT w budżecie pzs w podziale na poszczególne grupy sportów

Grupa sportów/ udział w budżecie	„Złote”	„Srebrne”	„Brązowe”	„Poza podium”
Poniżej 30%	1	0	0	1
31-60%	2	1	1	1
61-90%	4	4	3	0
Powyżej 90%	3	0	3	1
Suma	10	5	7	3

Źródło: (MSiT, 2016).

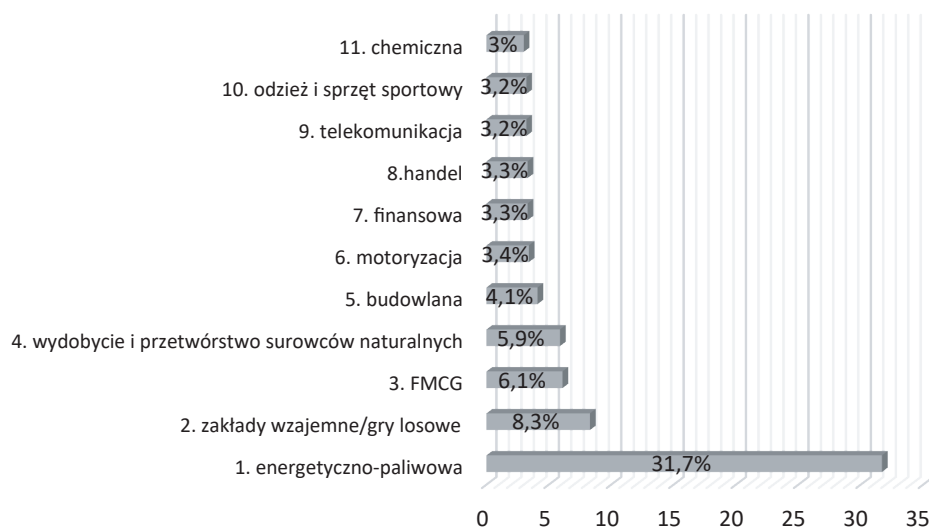
W tabeli 2 ukazano sporty od najbardziej znaczącego – „złoty”, po mniej znaczący – „srebrny” i „brązowy”, i jako najmniej znaczące – „poza podium” (w zależności od tego, jaki jest udział w finansowaniu środków pochodzących z MSiT). W grupie sportów znaczących (srebrnych) środki z dotacji stanowią od 31% do 90%. Rozpiętość jest znacząca, co może wynikać z popularności danej dyscypliny sportu. W przypadku najbardziej popularnych dyscyplin może być więcej sponsorów zainteresowanych czerpaniem wzajemnych korzyści, co finalnie zmniejsza udział dotacji w budżecie danego związku.

Na podstawie badań można bez wątplenia wywnioskować, że środki z dotacji MSiT w budżetach pzs odgrywają kluczową rolę w ogólnej puli finansów, jakimi dysponują te organizacje.

Sport na przestrzeni lat staje się coraz ważniejszym elementem gospodarki, ale środki otrzymane z ministerstwa należą do jednych z najmniejszych w rządowym budżecie. Mimo to, gdyby doszło do sytuacji odcięcia tego źródła finansowania związkom sportowym, większość nie mogłaby się samodzielnie utrzymać. Do związków sportowych najbardziej uzależnionych od finansowania z budżetu państwa należą te promujące sporty o małej popularności, np. nurkowanie czy ju-jitsu, jak i sporty olimpijskie, takie jak szermierka czy łyżnictwo.

Istotną kwestią pod kątem zagospodarowania luki w budżetach związków sportowych jest sponsoring prywatny i Skarbu Państwa. Każda ze spółek państwowych ma jednego właściciela i prowadzi różną i osobną politykę sponsoringową. Mimo istotnych wytycznych dla takich spółek dotyczących celów sponsorowania, jak budowanie marki, zasięgu, wizerunku czy dbanie o reputację spółki, z uwagi na ogólny charakter zaleceń i dowolną interpretację zasad często jedna spółka finansuje kilka dyscyplin, czego nie popierają badani respondenci.

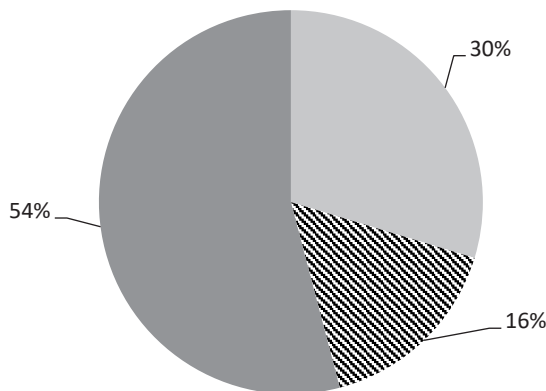
Finansową lukę nie zawsze są w stanie zagospodarować w budżetach związków sportowych także sponsorzy prywatni. Choć według najnowszych raportów tempo inwestycji prywatnych w ostatnich latach bardzo rośnie. W 2022 r. wydatki na sponsoring sportowy były rekordowe i wyniosły 1,22 mld zł, choć największy udział miały w tej kwocie spółki Skarbu Państwa, a konkretnie – Orlen. Branżą, która wspiera sport najbardziej, jest branża energetyczno-paliwowa.



Rysunek 1. Udział branż w sponsoringu sportów w Polsce

Źródło: (Sponsoring Insight, 2023).

Eksperti wskazują, że również 2024 r. może przynieść istotne zwiększenie sponsoringu w związku z rozgrywanymi w Europie igrzyskami europejskimi i mistrzostwami Europy w piłce nożnej, których gospodarzem będą Niemcy. Można w tym czasie oczekiwać dominacji w kampaniach marketingowych motywów związanych ze sportem.



- nie są wystarczające i musimy szukać innych źródeł dochodów by funkcjonować
- ▨ wystarczające na wszystkie potrzeby
- wystarczające tylko na najpilniejsze potrzeby

Rysunek 2. Czy otrzymane z budżetu centralnego środki finansowe są wystarczające dla funkcjonowania związku sportowego?

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Biuletyn Komitetu Prognoz, 2017).

Związkom sportowym najbardziej brakuje środków na rozwój bazy treningowej oraz sprzętu. Kolejna kwestia to wysokość finansowania. Środki, jakie otrzymują pzs, w przeważającej mierze wystarczają jedynie na realizację podstawowych potrzeb. 29,7% respondentów jest zdania, że środki finansowe nie pokrywają całego funkcjonowania i muszą szukać oni innych źródeł dochodów.

MSiT zainspirowane wynikami opisanego wyżej badania, w tym analizą praktyk zarządzania związkami sportowymi w innych krajach Unii Europejskiej, zdecydowało się przygotować tzw. Kodeks dobrego zarządzania.

Kodeks ten jest wynikiem badań nad jakością zarządzania w pzs, które ujawniły liczne problemy zarządcze, w tym niewłaściwe zarządzanie finansami i brak przejrzystości. Analizy te, wsparte doświadczeniami z kontroli w związkach i międzynarodowymi praktykami zarządzania, motywowały do stworzenia kodeksu mającego na celu podniesienie standardów zarządzania. Kodeks, jako narzędzie pozalegislacyjne, zawiera ponad 180 wytycznych dotyczących m.in. zarządzania finansami, transparentności działania i odpowiedzialności. Te wytyczne, choć są jedynie zaleceniami,

stanowią obowiązujące standardy dla związków sportowych starających się o dotacje publiczne. Ministerstwo zaplanowało stopniowe wdrażanie kodeksu, zaczynając od najbardziej priorytetowych instrukcji, które mają na celu poprawę zarządzania środkami publicznymi i promowanie uczciwości w sporcie.

Jest to jednocześnie namacalny przykład dążenia do poprawy zarządzania w polskim sporcie przez ustanowienie jasnych i wiążących zasad, które mają regulować krótko- i długoterminowe działania związków sportowych.

Rozkład udziałów finansowania w budżecie pzs potwierdza tezę wynikającą z dokumentacji strategicznej MSiT, że znaczna część związków sportowych w Polsce funkcjonuje, przyjmując postawę pasywną, która polega na niepozyskiwaniu dodatkowych źródeł finansowania z zewnątrz. W ocenie MSiT zmiana takiej postawy powinna rozpocząć się od zwiększenia przejrzystości finansów związków sportowych poprzez rzetelną realizację wymogów przede wszystkim w zakresie rachunkowości. W związku z tym obszarem MSiT zaleca:

- „prowadzenie wyodrębnionej księgowości na potrzeby realizacji zadań publicznych (m.in. wyodrębnienie rachunku bankowego na potrzeby środków publicznych oraz wkładu własnego zgłaszanego w ofertach na realizację zadań publicznych),
- opracowanie rzetelnego sprawozdania finansowego,
- określenie sposobu zaciągania zobowiązań przez PZS,
- zróżnicowanie źródeł finansowania, opracowanie i wdrożenie programu naprawczego w sytuacji straty”.

W ocenie MSiT każde zadanie publiczne realizowane przez związek sportowy powinno być wyodrębnione na oddzielnym rachunku bankowym. Takie działanie z jednej strony generuje dodatkowe obowiązki księgowe, niemniej może jednocześnie ułatwić rozliczanie realizacji danego zadania. Przy tym niewątpliwie będzie to ułatwienie dla MSiT, a nie dla organizacji sportowej.

Polski związek sportowy powinien dokładnie określić w statucie sposób i tryb zaciągania zobowiązań. Ministerstwo zaleca również, aby uniemożliwić zaciąganie zobowiązań jednoosobowo, argumentując przy tym, że wymaganie działania minimum dwóch osób fizycznych stanowi dodatkową prewencję.

6. Zakończenie

Konkludując, z uwagi na powiązania funkcjonalne można przyjąć, że pzs stanowi odmianę związku sportowego. Regulacje dotyczące związków sportowych w obecnym brzmieniu us są jednak bardzo lakoniczne. W przypadku pzs ustawodawca co prawda odesłał do odpowiedniego stosowania Pr. Stow., niemniej jednak analogiczna regulacja nie została przewidziana w odniesieniu do związków sportowych.

Realizując założone cele, pzs charakteryzuje się znaczną swobodą w zakresie organizacji i struktur wewnętrznych. Powyższe przejawia się przede wszystkim możliwością stanowienia reguł sportowych, organizacyjnych i dyscyplinarnych. Począt-

kowo pzs charakteryzowała znaczna autonomia, z którą wiązało się przyznanie tym podmiotom uprawnień wyłącznych, niezależności, a także monopolu w zakresie określonych w przepisach sfer aktywności. W poprzednio obowiązującym stanie prawnym organ sprawujący nadzór nie miał możliwości zastosowania środków nadzoru w kwestiach związanych ze zgodnością działania pzs z ustanowionym przez ten podmiot regulaminem. Taki stan rzeczy zmienił się wraz z wprowadzeniem wspomnianej już wyżej nowelizacji ustawy o sporcie z 2017 roku. Przedstawione w niej zmiany znacznie wzmocniły kompetencje nadzorcze ministra właściwego do spraw kultury fizycznej nad polskimi związkami sportowymi, następstwem czego było ograniczenie autonomii tych podmiotów. Oceniając przedmiotową zmianę, można dojść do wniosku, że było to działanie słuszne i potrzebne. Dzięki temu możliwe stało się objęcie nadzorem szerszej działalności pzs, a także ocena prawidłowości działań powoływanych przez nie organów.

Jeśli chodzi o finansowanie związków sportowych, głównie są dotowane przez MSiP. Mimo to związki sportowe uznają je za niewystarczające dla realizacji swoich planów treningowych i rozwojowych. Niestety mają trudności z pozyskaniem alternatywnych źródeł finansowania, rzadko korzystają też ze środków europejskich. Dużym problemem dla przeważającej liczby związków sportowych jest pozyskiwanie sponsorów. Dla większości z nich sponsoring stanowi mniej niż 5% ich budżetu. Choć i tak biorąc pod uwagę środki finansowe pochodzące ze sponsoringu, można zauważyć wzrost w porównaniu do lat poprzednich. Zgodność w środowisku sportowym co do tego, że środki państwowe są niewystarczające do pełnego rozwoju sportu, wymusza potrzebę tworzenia nowych mechanizmów, które umożliwiłyby większe zaangażowanie sektora prywatnego. Ważną rolę mogą odegrać media publiczne, promując dyscypliny sportowe, co zwiększyłoby zainteresowanie sponsorów, dla których kluczowa jest widoczność ich logotypów na transmitowanych wydarzeniach. Sponsoring, zgodnie z badaniami, służy głównie budowie wizerunku marki i zwiększeniu jej rozpoznawalności. Tymczasem sport stanowi istotny element gospodarki i kształtowania narodowej tożsamości, wpływając na jednoczenie się społeczeństwa i promocję kraju. Mimo to, bez lepszych warunków dla sponsorów i z niewielkim wsparciem od firm bukmacherskich, polskie związki sportowe mogą nie spełniać oczekiwań kibiców, co przekłada się na niższe miejsca Polski w klasyfikacjach medalowych na Igrzyskach Olimpijskich. Ta sytuacja wskazuje na potrzebę przemyślenia i reformy finansowania sportu w Polsce. Niewątpliwie konieczne jest również poprawienie jakości zarządzania finansami przez związki sportowe.

Literatura

- Biliński, M. (2011). *Państwo a sport: węzłowe zagadnienia prawne*. Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Biuletyn Komitetu Prognoz. (2017). *Przyszłość. Świat – Europa – Polska*, 4(40).

- Biznes.newseria.pl. (2013, 11 marca). *W polskim sporcie brakuje prywatnych sponsorów. Potrzeba również spójnej strategii*. Pobrano z https://biznes.newseria.pl/news/w-polskim-sporcie-brakuje_p2114254619
- Cajsel, W. (2012). *Ustawa o sporcie. Komentarz*. LexisNexis Polska.
- Fila. (2010). *Międzynarodowe przepisy zapaśnicze*. Pobrano z <http://www.lukssuples.krasnik.pl/wp-content/uploads/PRZEPISY-FILA-2010.pdf>
- Furman, T. (2023, 23 stycznia). *Ponad 1,2 mld na sport w Polsce. Głównie od państwowych spółek*. Pobrano z <https://www.rp.pl/finanse/art37821511-ponad-1-2-mld-na-sport-w-polsce-glownie-od-panstwowych-spolek>
- Gniatkowski, M. (2011). *Ustawa o sporcie. Komentarz*. Presscom.
- Gov.pl. (b.d.). *Kodeks dobrego zarządzania*. Pobrano z <https://www.gov.pl/web/sport/kodeks-dobrego-zarzadzania-dla-pzs45>
- Jóźwiak, P. (2015). *Odpowiedzialność dyscyplinarna w sporcie*. Ars Boni et Aequi.
- Kołaczkowski, B. i Diallo, B. S. (2016). *Kształtowanie się regulacji prawnej zrzeszeń sportowych. Wybrane aspekty krajowe i prawnomiędzynarodowe*. Wydawnictwo Naukowe UAM.
- Kończak, J. (2017). *Finansowanie związków sportowych w Polsce*. Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus” przy Prezydium PAN.
- Krześniak, E. J. (2016). *Kluby i organizacje sportowe w prawie polskim na tle rozwiązań zagranicznych*. Wolters Kluwer.
- Kubot, Z. i Kuczyński, T. (red.). (2011). *Z zagadnień prawa pracy i prawa socjalnego. Księga jubileuszowa prof. Herberta Szurgacza*. Difin.
- Ministerstwo Sportu i Turystyki [MSiT]. (2016). *Analiza działalności polskich związków sportowych w sportach olimpijskich*. Pobrano z https://zarzadzaniemisportem.org/uploaded_files/cke_1519813657_PZSy_-_Raport_-_Analiza_dzialalnosci_polskich_zwiazkow_sportowych_w_sportach_olimpijskichc802.pdf
- Mushing.pl. (2012, 22 września). *Statut Polskiego Związku Psich Zaprzęgów*. Pobrano z https://mushing.pl/include/dokumenty/statut_pzspz.pdf
- Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 18 listopada 2020 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy – Prawo o stowarzyszeniach (Dz. U. z 2020 r., poz. 2261)
- Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 8 września 2016 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o Instytucie Pamięci Narodowej – Komisji Ścigania Zbrodni przeciwko Narodowi Polskiemu (Dz. U. z 2016 r., poz. 1575)
- Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 21 listopada 2007 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o kulturze fizycznej (Dz. U. z 2007 r. Nr 226, poz. 1675 z późn. zm.)
- Orka.sejm.gov.pl. (2009, 28 sierpnia). *Rządowy projekt ustawy o sporcie z dnia 28.08.2009 r., druk nr 2313*. Pobrano z <http://orka.sejm.gov.pl/Druki6ka.nsf/WWW-wszystkie/2313?OpenDocument>
- Polswim.pl. (b.d.). *Regulamin organizacji zawodów centralnych w pływaniu polskiego związku pływackiego*. Pobrano z https://www.polswim.pl/sites/default/files/regulamin_organizacji_zawodow_centralnych_pzp.pdf
- Pzpn.pl. (b.d.). *Statut Polskiego Związku Piłki Nożnej*. Pobrano z https://www.pzpn.pl/public/system/files/site_content/635/47-Statut%20Polskiego%20Zwi%C4%85zku%20Pi%C5%82ki%20No%C5%BCnej.pdf
- Pzps.pl. (b.d.). *Statut Polskiego Związku Piłki Siatkowej*. Pobrano z <https://www.pzps.pl/pl/zwiazek/przepisy/statut-pzps>
- Sejm.gov.pl. (2014, 27 sierpnia). *Rządowy projekt ustawy o zmianie ustawy o sporcie z dnia 24.07.2014, druk nr 2674*. Pobrano z <http://www.sejm.gov.pl/sejm7.nsf/druk.xsp?nr=2674>
- Sejm.gov.pl. (2017, 22 marca). *Rządowy projekt ustawy o zmianie ustawy o sporcie oraz ustawy o ujawnianiu informacji o dokumentach organów bezpieczeństwa państwa z lat 1944-1990 oraz treści tych dokumentów z dnia 16.03.2017, druk nr 1410*. Pobrano z <https://www.sejm.gov.pl/sejm8.nsf/druk.xsp?nr=1410>

- Sponsoring Insight.pl. (2023). *Raport „Rynek sponsoringu sportowego w Polsce 2023”*. Pobrano z <https://sponsoringinsight.pl/raport/raport-rynek-sponsoringu-sportowego-w-polsce-2023/>
- Ustawa z dnia 20 lipca 2017 r. o zmianie ustawy o sporcie oraz ustawy o ujawnianiu informacji o dokumentach organów bezpieczeństwa państwa z lat 1944-1990 oraz treści tych dokumentów (Dz. U. z 2017 r., poz. 1600)
- Ustawa z dnia 23 lipca 2015 r. o zmianie ustawy o sporcie oraz ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2015 r., poz. 1321)
- Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o sporcie kwalifikowanym (Dz. U. z 2005 r. Nr 155, poz. 1298 z późn. zm.)
- Zprp.pl. (b.d.). Regulamin Dyscyplinarny ZPRP. Pobrano z https://zprp.pl/wp-content/uploads/2020/09/Regulamin_Dyscyplinarny_ZPRP_19.09.2020.pdf

Sports Associations and Their Funding

Abstract: The considerations addressed in the paper include both the definitions and legal forms of sports associations and their relationship with Polish sports associations, which hold a monopoly in specific sports. The paper highlights the growing role of internal regulations of sports associations and their importance in shaping organisational and disciplinary practices, as well as the challenges of ensuring that their activities comply with the law. The activities of sports associations rely primarily on public funds, which are often insufficient to achieve the aims and objectives of sports associations. There is an opportunity to bridge the gap in budgets of sports associations through private sponsorship, but this is not available to the same extent for all interested sports associations. The popularity of the sport in question, for example, plays a significant role in this respect. On the basis of an analysis of legal regulations, literature and journalism in the field of association law and NGO financing, as well as logical reasoning, an analysis of the topic in question is presented.

Keywords: sports association, sport, sports law, financing, sponsorship

Wiktorija Szampera

e-mail: 182401@student.ue.wroc.pl

ORCID: 0009-0004-6110-9381

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Pojęcie niewadliwości i rzetelności ksiąg rachunkowych na podstawie orzecznictwa sądów administracyjnych

DOI: 10.15611/2024.44.4.13

JEL Classification: M41

Streszczenie: W regulacjach związanych z prowadzeniem ksiąg rachunkowych w prawie zarówno podatkowym, jak i bilansowym wskazane są kryteria, które należy spełnić, aby właściwie te księgi wypełniać. Wśród wymogów wymienia się rzetelność i niewadliwość. Enigmatyczne sformułowanie tych terminów w aktach prawnych wywołuje spór pomiędzy organami podatkowymi a podatnikami bądź ich pełnomocnikami, w szczególności w przypadku wykrycia nieprawidłowości w księgach rachunkowych podczas przeprowadzonych postępowań podatkowych. Z uwagi na taką niejednoznaczność rozumienia tych pojęć głównymi celami artykułu są analiza porównawcza przepisów prawa podatkowego i bilansowego w zakresie interpretacji niewadliwości i rzetelności ksiąg rachunkowych oraz wskazanie typowych zdarzeń, które stanowią podstawę kwestionowania przez organy podatkowe niewadliwości i rzetelności tych ksiąg na podstawie orzecznictwa sądów administracyjnych. Następnie poddano ocenie wyniki uzyskane z przeprowadzonej analizy.

Słowa kluczowe: niewadliwość, rzetelność, księgi rachunkowe, orzecznictwo sądów administracyjnych

© 2024 Wiktorija Szampera

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Szampera, W. (2024). Pojęcie niewadliwości i rzetelności ksiąg rachunkowych na podstawie orzecznictwa sądów administracyjnych. W: M. Biernacki, R. Kowalak (red.), *Rachunkowość* (s. 131-139). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

1. Wstęp

Obowiązek podmiotów ewidencjonowania zdarzeń występujących w obrocie gospodarczym wynika bezpośrednio z przepisów prawa bilansowego i podatkowego. Jednym z rodzajów ewidencji księgowo-podatkowej jest księga rachunkowa, która w praktyce określana jest jako pełna księgowość. Prowadzenie jej zostało uregulowane ustawą z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. z 1994 r. Nr 121, poz. 591 z późn. zm. [dalej: ustawa o rachunkowości, uor]). Co istotne, pojęcie ksiąg rachunkowych pojawia się również w ustawie z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa (Dz. U. z 1997 r. Nr 137, poz. 926 z późn. zm. [dalej: ordynacja podatkowa]), ponieważ zapisy ujęte w księdze rachunkowej stanowią podstawę ustalenia wysokości obciążenia podatkowego. Konsekwencją tego jest przechowywanie ta-

kiej dokumentacji, która może następnie stanowić dowód w postępowaniu podatkowym w sytuacji wykrycia jakichkolwiek nieprawidłowości w cyklu prowadzonej działalności.

Prawo bilansowe i podatkowe nadają więc księgom rachunkowym cechy jakościowe. W związku z tym księga rachunkowa powinna być prowadzona w sposób rzetelny oraz niewadliwy. Dość lakonicznie sformułowane definicje oraz widoczne różnice na gruncie prawa podatkowego i prawa bilansowego stanowią problem dla podatników, dlatego przydatne okazuje się orzecznictwo sądów administracyjnych. Wydane przez nie wyroki, mianowicie przedstawiona wykładnia prawa, postrzegane są jako źródło wiedzy, a ponadto umożliwiają wskazanie typowych zdarzeń bądź przyczyn kwestionowania przez organy podatkowe niewadliwości lub rzetelności ksiąg rachunkowych, co stanowi podstawę i temat niniejszego artykułu. Jest to więc obszar, który budzi zainteresowanie szerokiego grona odbiorców i wymaga dogłębnej analizy.

W artykule zastosowano metody badawcze, takie jak: analiza aktów prawnych i innych źródeł prawa, przegląd literatury przedmiotu z zakresu rachunkowości i podatków, analiza porównawcza oraz dedukcja. Analiza aktów prawnych i innych źródeł prawa obejmowała ustawy, rozporządzenia oraz orzecznictwo sądów administracyjnych. Dedukcja na podstawie powszechnie dostępnej judykatury umożliwiła wyprowadzenie wniosków o podjętym zagadnieniu. Analiza porównawcza natomiast pozwoliła zweryfikować i ocenić otrzymane wyniki.

2. Księgi rachunkowe a księgi podatkowe

Księgi rachunkowe, stanowiące system ewidencji zdarzeń gospodarczych, funkcjonują w Polsce już niemalże od średniowiecza. Początkowo były to rejestry prowadzone przez kupców, którzy dokonywali w nich wyłącznie zapisów związanych z należnościami od dłużników i zobowiązań w kolejnych latach. Rejestry z czasem zostały nazwane księgami handlowymi i poszerzone o następne księgi, aby wspomóc ewidencję, m.in. gotówki, weksli czy towarów (Supera-Markowska, 2022, s. 48). Inspiracją i podłożem do rozpoczęcia prowadzenia ksiąg rachunkowych były praktyki rozliczeniowe prowadzone w północnych Włoszech, a także, pośrednio, w Niemczech. Stopniowy rozwój rachunkowości doprowadził do tego, że już od XVI w. księgi były prowadzone w języku polskim (Jaruga i Kabalski, 2012, s. 48).

Obecnie dokonywanie zapisów w księgach rachunkowych jest bardziej sformalizowane. Ich prowadzenie wynika bezpośrednio z prawa bilansowego i podatkowego. Ustawa o rachunkowości wskazuje podmioty zobligowane do prowadzenia ksiąg rachunkowych i ich obowiązki, a także określa zakres, podstawowe elementy tych ksiąg, cel oraz moment, w którym należy rozpocząć ewidencję bądź ją zakończyć. Trzeba podkreślić, że księgi rachunkowe można prowadzić fakultatywnie, pomimo niespełnienia kryterium przychodów netto za poprzedni rok w wysokości co najmniej 2 mln euro. Taka decyzja jest jak najbardziej dobrowolna. W przypadku

nieskorzystania ze wskazanej opcji podmioty zostają zobowiązane do użycia innych form uproszczonej ewidencji księgowo-podatkowej, jak np. podatkowej księgi przychodów i rozchodów. Rozdział drugi ustawy o rachunkowości dokładnie opisuje sposoby ewidencjonowania. Wśród najważniejszych należy wymienić używanie języka polskiego i polskiej waluty. Na księgi rachunkowe składa się pięć elementów: dziennik, księga główna, księgi pomocnicze, zestawienie obrotów i sald księgi głównej oraz sald ksiąg pomocniczych, a także wykaz składników aktywów i pasywów, zwany inwentarzem. Jednostka, a właściwie osoba nią kierująca, powinna również sporządzić dokument nazwany polityką rachunkowości, który będzie odpowiednio dostosowany do specyfiki prowadzonej działalności, i umieścić w nim wszystkie przyjęte zasady – określenie roku obrotowego, metody wyceny aktywów i pasywów oraz ustalanie wyniku finansowego, a także sposobu prowadzenia ksiąg rachunkowych, czyli stosowany plan kont, wykaz ksiąg rachunków (w tym przy użyciu komputera), system przetwarzania oraz ochrony danych. Ze względu na pracochłonność i skomplikowanie prowadzenia ksiąg rachunkowych ustawodawca daje możliwość skorzystania z usług profesjonalnego biura rachunkowego. Należy o tym fakcie powiadomić właściwy urząd skarbowy w terminie 15 dni od dnia ich wydania (Ustawa z dnia 29 września 1994 r. ...). W przypadku wystąpienia sytuacji nieuregulowanych bezpośrednio w ustawie o rachunkowości jednostki mają prawo zastosować Krajowe Standardy Rachunkowości (KSR) oraz stanowiska Komitetu Standardów Rachunkowości lub Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (MSR) o zbliżonym charakterze.

W prawie podatkowym używa się określenia „księgi podatkowe”. Definicja legalna tego pojęcia jest znacznie szersza, ponieważ zgodnie z ordynacją podatkową, stanowiącą podstawę regulującą kwestie podatkowe, oprócz ksiąg rachunkowych obejmuje również podatkową księgę przychodów i rozchodów, ewidencję oraz rejestry prowadzone dla celów podatkowych. Ordynacja podatkowa wprowadza obowiązek przechowywania ksiąg podatkowych oraz dokumentów powiązanych z ich prowadzeniem do momentu przedawnienia zobowiązań podatkowych. Wskazuje ponadto, że księgi podatkowe zatrzymane podczas przeprowadzanych przez odpowiednie organy podatkowe czynności sprawdzających, kontroli podatkowej lub kontroli celno-skarbowej mogą stanowić materiał dowodowy w toku postępowania karnego lub postępowania w sprawach o przestępstwo lub wykroczenie skarbowe. Przekazanie ksiąg rachunkowych może odbywać poprzez środki komunikacji elektronicznej lub na informatycznych nośnikach danych w postaci elektronicznej odpowiadającej strukturze logicznej, w przypadku gdy jednostka prowadzi księgi rachunkowe przy użyciu programów komputerowych. Określona jest również kara porządkowa w wysokości do 2800 zł, jeżeli podmiot odmawia przedstawienia ksiąg podatkowych w wyznaczonym terminie oraz w miejscu ich prowadzenia. Zapis ten dotyczy również pełnomocników stron, chociażby biur rachunkowych. Należy też podkreślić, że księgi podatkowe, zgodnie ze swoją funkcją, pomagają w rozwiązaniu spraw nawet o wysokim stopniu skomplikowania za pomocą odpowiedniej dokumentacji, która pozwala na rejestrację zdarzeń odzwierciedlających obowiązek

podatkowy oraz zobowiązanie podatkowe. W art. 181 ordynacji podatkowej został określony otwarty katalog środków dowodowych w postępowaniu podatkowym. Jako pierwszy element została wskazana właśnie księga podatkowa (Omieczynska, 2022, s. 51; Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. ...).

Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 1991 r. Nr 80, poz. 350 z późn. zm. [dalej: u.p.d.o.f., ustawa o PIT]) także nakłada obowiązek prowadzenia ksiąg podatkowych, w tym księgi rachunkowej na wybrane podmioty zgodnie z odrębnymi przepisami w sposób pozwalający zapewnić ustalanie dochodu (straty), podstawy opodatkowania i wysokości należnego podatku za rok podatkowy, w tym za okresy sprawozdawcze, oraz uwzględnienie w ewidencji środków trwałych, wartości niematerialnych i prawnych informacji niezbędnych do obliczenia wysokości odpisów amortyzacyjnych. Kryterium prowadzenia ksiąg rachunkowych pozostaje zgodne z przepisami prawa bilansowego.

3. Pojęcie rzetelności i niewadliwości ksiąg rachunkowych w prawie bilansowym i podatkowym

Księgi rachunkowe, aby mogły być uznane za prawidłowo prowadzone, powinny spełniać określone wymogi jakościowe. Prawo bilansowe i podatkowe wspomina o rzetelności oraz niewadliwości ksiąg rachunkowych. Pozornie te dwa pojęcia mogą wydać się tożsame, ale nic bardziej mylnego. Różnią się one od siebie zasadniczo, a ponadto są rozbieżne w kontekście polskich przepisów. Posiadają one swoje lakoniczne definicje, które często sprawiają problemy interpretacyjne nie tylko organom podatkowym, ale także podatnikom, dlatego niezmiernie ważne jest zrozumienie tych pojęć.

Artykuł 24 ust. 1 ustawy o rachunkowości wskazuje, że księgi rachunkowe powinny być prowadzone rzetelnie, bezbłędnie, sprawdzalnie i na bieżąco. Rzetelność jest określana jako dokonywanie zapisów zgodnych ze stanem rzeczywistym. Oznacza to, że nadrzędnym zadaniem ksiąg rachunkowych jest odzwierciedlenie zachodzących w podmiocie operacji gospodarczych, które oddziałują na faktyczny stan majątkowy i finansowy danej jednostki. W związku z tym jako naruszenie rzetelności będzie postrzegane np. zaewidencjonowanie w księdze rachunkowej zdarzeń gospodarczych, które w rzeczywistości nie miały miejsca. Pojęciem, z którym rzetelność jest nagminnie porównywana, jest bezbłędność. Jednak ustawodawca wskazuje na ich odmienną przez wprowadzenie zapisu, który określa, że bezbłędność ksiąg rachunkowych jest związana z kompletną i poprawną kwalifikacją wszystkich możliwych do zaksięgowania w danym miesiącu dowodów księgowych, a także z zapewnieniem ciągłości zapisów oraz bezbłędnością działania stosowanych procedur obliczeniowych (Ustawa z dnia 29 września 1994 r....; Wencel, 2018, s. 475).

Wadliwe księgi rachunkowe odznaczają się tym, że odzwierciedlają stan rzeczywisty, a mimo to są prowadzone odmiennie, niż wynika to bezpośrednio z ustawy o rachunkowości. Zważywszy na to, takie księgi rachunkowe będą się charakteryzo-

wały uchybieniami formalnymi, w tym również dotyczącymi dowodów księgowych, na podstawie których dokonano nieprawidłowych zapisów (Bartosiewicz i Kubacki, 2008, s. 27).

W prawie podatkowym, a w szczególności w ordynacji podatkowej, kodeksie karnym skarbowym (Ustawa z dnia 10 września 1999 r. – Kodeks karny skarbowy; Dz. U. z 1999 r. Nr 83, poz. 930 z późn. zm. [dalej: kodeks karny skarbowy, kks]), a także w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych (Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych – Dz. U. z 1992 r. Nr 21, poz. 86 z późn. zm. [dalej: u.o.p.d.o.p., ustawa o CIT]) również zostało poruszone zagadnienie rzetelności i niewadliwości ksiąg rachunkowych. Art. 193 ust. 1 ordynacji podatkowej wskazuje, że księgi podatkowe prowadzone w sposób rzetelny oraz niewadliwy stanowią dowód tego, co wynika z zawartych w nich zapisów. Na ich podstawie można więc wnioskować, że księgom rzetelnym i niewadliwym została nadana szczególna moc dowodowa jak dokumentom urzędowym, o których mowa w art. 194 ust. 1 Ordynacji podatkowej. W związku z tym istnieje domniemanie, że dokumenty – księgi podatkowe przedstawione przez jednostkę – są autentyczne i wiarygodne. Nie zmienia to jednak faktu, że wspomniane domniemanie może zostać podważone przez właściwe organy podatkowe w toku kontroli lub postępowań podatkowych (Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. ...; Wencel, 2018, s. 476).

Rzetelność w art. 193 ust. 2 Ordynacji podatkowej została zdefiniowana w sposób zbliżony do uor, a mianowicie jako dokonywanie zapisów odzwierciedlających stan rzeczywisty. Jednak analizując regulacje podatkowe, można wyróżnić przynajmniej dwa aspekty rzeczywistości, do której odnosi się zapisy w księgach rachunkowych. W jednym z ujęć rzeczywistość postrzegana jest jako stan faktyczny, który można określić. Natomiast w drugim – jako prawidłowa kwalifikacja prawna zdarzenia gospodarczego, np. dokonanie właściwej wyceny wartości firmy. W następstwie tego w praktyce księgi rachunkowe są uznawane za nierzetelne w związku z niezgodnością zapisów dokonanych w księgach ze stanem prawnym (Wencel, 2018, s. 477).

Niewadliwość określona w art. 193 ust. 2 Ordynacji podatkowej jest równoznaczna z prowadzeniem ksiąg podatkowych zgodnie z zasadami wynikającymi z odrębnych przepisów. Kolejne zapisy art. 193 Ordynacji podatkowej wskazują księgi podatkowe prowadzone w sposób nierzetelny bądź wadliwy, nie są uznawane za dowód przez organy podatkowe. Jednak zaakceptowana może zostać księga podatkowa, w której, pomimo że jest prowadzona w sposób wadliwy, występujące w niej wady nie mają istotnego znaczenia dla sprawy. Bazując na tym, ocena ksiąg rachunkowych zależy od przydatności danych, nawet wadliwych, do ustalenia podstawy opodatkowania. Wiele zapisów wadliwych nie dyskwalifikuje automatycznie ich wiarygodności ani nie oznacza sfałszowania podstawy opodatkowania. Jednak uzasadnione jest odrzucenie ksiąg rachunkowych w przypadku braku możliwości odtworzenia podstawy opodatkowania w całości lub w jej części ze względu na istotny stan wadliwości. Z tego wynika, że ustawodawca wprowadza do przepisów tzw. stopniowość wadliwości, która stanowi istotne rozróżnienie pomiędzy dwo-

ma omawianymi pojęciami. Ponadto wadliwość określoną przez prawo podatkowe można porównać z pojęciem bezbłądności wskazanym w prawie bilansowym (Ustawa z dnia 29 września 1994 r....; Wencel, 2018, s. 477).

Należy również pamiętać, że nieprawidłowości stwierdzone w prowadzeniu ksiąg podatkowych mogą wpływać na niemożność określenia podstawy opodatkowania, a to zgodnie z art. 23 ust. 1 Ordynacji podatkowej skutkuje jej oszacowaniem przez organ podatkowy. Jednak w sytuacji uzupełnienia ksiąg rachunkowych o inne dane organ podatkowy powinien odstąpić od szacowania podstawy opodatkowania (Ustawy z dnia 29 września 1994 r....). Nie wolno także zapominać o odpowiedzialności karno-skarbowej. Na podstawie art. 61 kks nierzetelne prowadzenie ksiąg rachunkowych jest obarczone karą grzywny do 240 stawek dziennych. W przypadku zaś stwierdzenia dokonania czynu zabronionego mniejszej wagi traktowane to jest jako wykroczenie skarbowe. Natomiast wadliwość w myśl art. 53 ust. 23 kks jest utożsamiana jako niezgodność z przepisami prawa, w związku z tym podlega ona sankcji grzywny jak za wykroczenie skarbowe (Ustawa z dnia 10 września 1999 r....).

4. Rzetelność i niewadliwość na podstawie orzecznictwa sądów administracyjnych

Jako główny cel artykułu zostało przyjęte wskazanie typowych zdarzeń, które stanowią podstawę kwestionowania przez organy podatkowe niewadliwości i rzetelności ksiąg podatkowych na podstawie orzecznictwa sądów administracyjnych.

Kończące sprawę wyroki wojewódzkich sądów oraz Naczelnego Sądu Administracyjnego stanowiły podstawę przeprowadzanych analiz. W zrealizowanym badaniu został przyjęty dwuletni okres badawczy (01.01.2022-31.12.2023). Dane źródłowe wykorzystywane podczas analiz pochodziły z Centralnej Bazy Orzeczeń Sądów Administracyjnych. Selekcja orzeczeń została dokonana za pomocą określenia szukanych słów: „rzetelność ksiąg rachunkowych” oraz „wadliwość ksiąg rachunkowych”. Wyświetlona liczba orzeczeń dla „rzetelności ksiąg rachunkowych” wynosiła 33, a dla „wadliwości ksiąg rachunkowych” – 11.

Dla obydwu zagadnień zostały stworzone tabele (zob. tab. 1 i 2) przedstawiające przyczyny kwestionowania ksiąg rachunkowych.

Wyniki analizy, a mianowicie przyczyny kwestionowania zarówno rzetelności, jak i niewadliwości ksiąg rachunkowych wskazane w tabelach zostały odpowiednio scharakteryzowane, co ułatwia zrozumienie typowych nieprawidłowości popełnianych przez podmioty gospodarcze. Należy podkreślić, że w jednym orzeczeniu często można było zidentyfikować kilka takich przyczyn. Zdecydowana większość odnosiła się do rzetelności ksiąg rachunkowych, a w szczególności do kwestii „pustych faktur”. Natomiast sprawa niewadliwości w orzecznictwie poruszana była sporadycznie, przez co wydawać się może, że budzi ona mniejsze kontrowersje. Nic bardziej mylnego. Zapewne stosunek taki wynika z faktu, że ewidencjonowanie zdarzeń go-

spodarczych jest kluczowym zadaniem, dlatego pomimo nieznaczących błędów formalnych czy niepełnego zastosowania do panujących przepisów wciąż możliwe jest uznanie takich transakcji za prawidłowe.

Tabela 1. Przyczyny kwestionowania rzetelności ksiąg rachunkowych przez organy podatkowe

Przyczyny kwestionowania	Objaśnienie/przykład
Obrót pozaksięgowy	Brak odpowiednich dokumentów źródłowych uwierzytelniających zawarte w rzeczywistości transakcje.
„Puste faktury” (nierzetelne/fikcyjne)	Wprowadzenie do ksiąg rachunkowych faktur, dokumentujących zdarzenia gospodarcze, niezgodnych z rzeczywistym przebiegiem operacji gospodarczych, np. brak prowadzenia działalności przez wystawcę spornych faktur w zakresie wynikającym z faktur za badany okres.
Błędna kwalifikacja kosztów i przychodów dla działalności pozarolniczej	Np. zaliczenie do kosztów uzyskania przychodów odsetek od kredytów inwestycyjnych w okresie realizacji inwestycji.
Zaniżenie przychodów ze sprzedaży	Niekompletne ewidencjonowanie sprzedaży.
Nieodpłatne świadczenie	Niewykazanie nieodpłatnych świadczeń, a przez to obniżenie przychodu z tytułu prowadzonej działalności (np. wykorzystywanie prywatnego samochodu do celów służbowych).
Wycena środków trwałych i ich identyfikacja	Niepoprawna wycena początkowa i błędy w naliczeniu amortyzacji, także w przypadku sprzedaży danego środka trwałego.

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 2. Przyczyny kwestionowania niewadliwości ksiąg rachunkowych przez organy podatkowe

Przyczyny kwestionowania	Objaśnienie/przykład
Sposób dokumentacji zdarzeń	Na przykład udokumentowanie transakcji dla celów gospodarczych paragonem fiskalnym. Stosownie bowiem do treści art. 21 ust. 1 uor (Ustawa z dnia 29 września 1994 r. ...) dowód księgowy powinien m.in. zawierać co najmniej określenie stron (nazwy, adresy) dokonujących operacji gospodarczej.
Znaki towarowe nabyte w formie wkładu niepieniężnego	Pod pozorem dokonania czynności prawnej w postaci wniesienia wkładu pieniężnego oraz umowy sprzedaży znaków towarowych na rzecz jednostki dokonano czynności prawnej (ukrytej) w postaci wniesienia wkładu niepieniężnego. W związku z tym błędnie zaliczono w koszty uzyskania przychodów odpisy amortyzacyjne.
Nieprawidłowości w części dotyczącej przychodów, jak i kosztów ich uzyskania	Związane z niezastosowaniem się do przepisów podatkowych, np. niepoprawne ujęcia w przychodach korekty sprzedaży, a przez to wpływ na prawidłowość rozliczeń podatku VAT.

Źródło: opracowanie własne.

5. Zakończenie

Przedstawione tabele oraz przeprowadzone analizy orzeczeń sądów administracyjnych pozwalają wnioskować, że najczęstszą przyczyną kwestionowania rzetelności ksiąg jest wystawianie tzw. pustych faktur. Nierzeczywiste transakcje ewidencjonowane za pomocą fikcyjnych faktur obejmowały szeroki zakres, dotyczyły m.in. usług budowlanych czy sprzedaży artykułów spożywczych. Transakcje te postrzegane są przez organy jako oszustwo, które skutkować może obniżeniem podstawy opodatkowania, a tym samym wysokości należnego podatku dochodowego, a także nieprawidłowościami co do rozliczeń z tytułu podatku VAT, które prowadzić mogą do próby wyłudzenia zwrotu tego podatku. Stosunkowo rzadko udaje się podatnikom udowodnić swoją niewinność, pomimo wskazania nieświadomości wzięcia udziału w procederze zwanym „karuzelą podatkową”. Wycena, a także dokonywanie amortyzacji również zdaje się przesłanką do wszczęcia postępowania podatkowego. Niepoprawna kalkulacja amortyzacji jest zjawiskiem notorycznym. Problem zazwyczaj pojawia się w przypadku samochodów osobowych. Bierze się wtedy pod uwagę cel ich wykorzystywania, a także wartość początkową. Następnym nieznajomości przepisów podatkowych jest popełnianie powyższych błędów, a także często mylna kwalifikacja kosztów i przychodów z działalności pozarolniczej. W związku z tym można potwierdzić, że rzetelność postrzegana jest w dwóch aspektach – jako stan faktyczny oraz poprawność kwalifikacji zdarzenia gospodarczego.

Wadliwość ksiąg rachunkowych przez pryzmat swojej stopniowości, która opiera się na rozróżnieniu błędów ze względu na ich istotność dla danej sytuacji, występuje o wiele rzadziej w orzecznictwie sądów administracyjnych. Pamiętając o tym, należy mieć na uwadze fakt, że pomimo stwierdzenia drobnych uchybień przepisów w prowadzeniu ksiąg rachunkowych, tego typu wadliwa księga rachunkowa może dalej stanowić wiarygodny dowód w sprawie, jeżeli ewidencja dotyczy rzeczywistych zdarzeń gospodarczych. W analizowanym okresie badawczym podważenie niewadliwości ksiąg rachunkowych w głównej mierze dotyczyło sposobu dokumentacji, czyli typowych wymogów formalnych. Z reguły orzecznictwo sądów administracyjnych było zgodne z wcześniejszymi wskazaniami organów podatkowych.

Podsumowując, należy stwierdzić niedoskonałość aktów prawnych oraz problem z ich interpretacją może prowadzić do popełniania błędów w prowadzeniu ksiąg rachunkowych. Niekiedy stwierdzone nieprawidłowości wynikają z bezpośredniej winy podatnika, chociażby niedopełnienia obowiązków lub nieświadomości wzięcia udziału w transakcji zakwalifikowanej jako oszustwo. Jednak większa część przyczyn kwestionowania poprawności prowadzenia ksiąg rachunkowych wiąże się z nienałytytym i niezrozumiałym unormowaniem zagadnień. Rozróżnienie pojęć rzetelności i wadliwości nie należy do najprostszych. W związku z tym orzecznictwo sądów administracyjnych okazuje się niezbędne. Skrupulatna wykładnia prawa pozwala na wyjaśnienie wszelkich wątpliwości.

Literatura

- Bartosiewicz, A. i Kubacki, R. (2008). Wadliwość ksiąg rachunkowych a prawo podatkowe, karne i karne skarbowe. *Monitor Podatkowy*, (7).
- Jaruga, A. i Kabalski, P. (2012). Od niemieckich ksiąg handlowych do Międzynarodowych Standardów Rachunkowości. Zarys historii regulacji rachunkowości w Polsce. W: I. Sobańska i P. Kabalski (red.), *Współczesne nurty badawcze w rachunkowości* (s. 47-91). Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Omiczyńska, S. (2022). Pojęcie rzetelnego prowadzenia ksiąg podatkowych. *Doradztwo Podatkowe – Biuletyn Instytutu Studiów Podatkowych*, (7), 50-54. DOI: 10.5604/01.3001.0015.9380
- Orzeczenia.nsa.gov.pl. (b.d.). Pobrano 4 lutego 2024 z <https://orzeczenia.nsa.gov.pl/cbo/query>
- Supera-Markowska, M. (2022). *Rachunkowość – aspekty prawne i podatkowe*. Wolters Kluwer Polska.
- Ustawa z dnia 10 września 1999 r. – Kodeks karny skarbowy (Dz. U. z 1999 r. Nr 83, poz. 930 z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa (Dz. U. z 1997 r. Nr 137, poz. 926 z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. z 1994 r. Nr 121, poz. 591 z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. z 1992 r. Nr 21, poz. 86 z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 1991 r. Nr 80, poz. 350 z późn. zm.)
- Wencel, A. (2018). Rzetelność ksiąg rachunkowych w orzecznictwie sądów administracyjnych. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, (503), 473-482. DOI: 10.15611/pn.2018.503.42

The Concept of the Integrity and Reliability of Accounting Books Based on the Jurisprudence of Administrative Courts

Abstract: The regulations related to keeping accounting books, both in tax and balance sheet law, specify the criteria that must be met. These include reliability and non-faultiness. The enigmatic formulation of these terms in legal acts gives rise to disputes between tax authorities and taxpayers or their representatives, especially in the event of detection of irregularities in the accounting books during tax proceedings. Due to this, the main goals of the article are a comparative analysis of the provisions of tax and balance sheet law regarding the interpretation of the inadequacy and reliability of accounting books and the identification of typical events that constitute the basis for tax authorities to question the inadequacy and reliability of tax books based on the jurisprudence of administrative courts. Then, the results obtained from the analysis were assessed.

Keywords: integrity, reliability, accounting books, jurisprudence of administrative courts

Streszczenie: Niniejszy artykuł dotyczy oceny zagrożenia upadłością Neonet SA, a jego głównym celem jest weryfikacja zasadności złożenia wniosku o upadłość z zastosowaniem modeli dyskryminacyjnych. Aby osiągnąć zamierzony cel badawczy, opisano sposób prognozowania upadłości, wybrane modele dyskryminacyjne zagraniczne i krajowe oraz wykonano analizę dyskryminacyjną badanej spółki. Z przedstawionych wniosków wynika, iż pismo o upadłość zostało złożone bezzasadnie. Obecnie spółka jest w restrukturyzacji.

Słowa kluczowe: Neonet SA, upadłość, restrukturyzacja, modele dyskryminacyjne

© 2024 Patrycja Śliwka

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Śliwka, P. (2024). Ocena zagrożenia upadłością Neonet SA. W: M. Biernacki, R. Kowalak (red.), *Rachunkowość* (s. 140-146). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

1. Wstęp

Badana spółka Neonet SA przez lata działała na rynku bez większych zawirowań finansowych, dlatego dużym zaskoczeniem były pojawiające się w grudniu 2023 roku na wielu portalach internetowych artykuły o podejrzaniach związanych z jej upadłością. W publikacjach powiadamiano o złożeniu przez zarząd wniosku upadłościowego do Sądu Rejonowego Wrocław-Fabryczna. W związku z tym, że jednostka nie informowała publicznie o kłopotach, w Internecie zaczęły ukazywać się teksty z różnymi opiniami na temat Neonet SA. Po pojawieniu się kilku pierwszych zarząd spółki postanowił odnieść się do powstałych pogłosek. W oświadczeniu tłumaczył, że do sądu zostały złożone dwa wnioski: jeden o postępowanie restrukturyzacyjne i drugi o postępowanie upadłościowe. Jak twierdziły władze spółki, drugi wniosek został wysłany tylko jako forma zabezpieczenia, jeśli pierwszy zostałby odrzucony. W dalszej części oświadczenia można wyczytać, że wniosek o restrukturyzację został przyjęty, a co za tym idzie, wniosek o ogłoszenie upadłości nie będzie dalej procedowany. Zarząd przedsiębiorstwa tłumaczył swoje poczynania chęcią dalszego rozwo-

ju, a strategia postępowania restrukturyzacyjnego miała poprawić sytuację firmy, czyli m.in. pozwolić spłacić dotychczasowych wierzycieli oraz zapewnić stabilizację na przyszłość (Money.pl, 2023, 1 grudnia).

Głównym celem opracowania jest weryfikacja, czy decyzja o wystąpieniu wniosku o postępowanie upadłościowe była zasadna. W artykule opisano istotę oraz metody prognozowania upadłości, które są najczęściej używane do badań prognozujących bankructwa jednostek. Następnie przedstawiono analizę zagrożenia upadłością Neonet SA z zastosowaniem modeli dyskryminacyjnych oraz wnioski, które zostały wyciągnięte na podstawie uzyskanych wyników. Na potrzeby artykułu postawiono tezę, że Neonet SA złożył bezzasadnie wniosek do sądu o ogłoszenie upadłości.

2. Istota prognozowania upadłości

Pierwsze wzmianki w historii dotyczące prognozowania upadłości przedsiębiorstw na świecie pojawiły się już w latach 30. XX wieku (Herman, 2018, s. 199). Kończył się wówczas wielki kryzys gospodarczy, szereg przedsiębiorstw bankrutowało, więc wzrosło zapotrzebowanie na narzędzie, które pozwoli przewidzieć upadłości jednostek. Zaczęto opracowywać teorie na temat upadłości. W dzisiejszym dynamicznie zmieniającym się świecie przedsiębiorstwa również muszą zmagać się z wieloma trudnościami związanymi z przetrwaniem na rynku. Nie każdemu się to udaje i wówczas zarząd ma obowiązek złożyć wniosek o restrukturyzację lub upadłość. Podstawową zasadą obrotu gospodarczego jest wywiązywanie się przez przedsiębiorców ze zobowiązań (Flaga-Gieruszyńska, 2004, s. 1). Jeśli nie są w stanie spełnić tego warunku, szczególnie w dłuższym okresie, wówczas muszą poważnie zastanowić się, czy jest jeszcze sens prowadzenia dalszej działalności, czy też należy rozpocząć likwidację, zanim powstanie konieczność złożenia wniosku o upadłość.

Upadłość można definiować w aspekcie zarówno ekonomicznym, jak i prawnym. A. Banach-Kobyra stwierdza, że upadłość w ujęciu ekonomicznym jest to brak spłaty zobowiązań ciężących na przedsiębiorstwie, który łączy się z brakiem perspektywy na poprawę sytuacji ekonomicznej podmiotu (2017, s. 214). W ujęciu prawnym upadłość oznacza sytuację, w której przedsiębiorstwo nie może uregulować wszystkich roszczeń swoich wierzycieli, a postępowanie upadłościowe zapoczątkowuje ogłoszenie przez sąd upadłości przedsiębiorstwa, co ma na celu pomóc dłużnikowi (Kozioł i Włodarczyk, 2022, s. 2). Często w literaturze pojawiają się określenia „bankructwo” i „upadłość”, które przez wiele osób są stosowane zamiennie, lecz jest to błąd. Termin „bankructwo” jest używany w ekonomii, natomiast „upadłość” – w prawie. Bankructwo, w uproszczeniu, występuje, gdy przedsiębiorstwo zmagają się z problemami finansowymi – niewypłacalnością lub stratą, które zmuszają jednostkę do zakończenia działalności. Jeśli jednak zarządzający znajdą sposób na spłacenie długów ze źródeł zewnętrznych, sprawa nie trafia do sądu, a co za tym idzie, nie zostaje wszczęte postępowanie upadłościowe. Z kolei upadłość ma miejsce wtedy, gdy przedsiębiorstwo wskutek licznych niepowodzeń nie jest w stanie

w żaden sposób spłacić długów i sprawa trafia do sądu. To sąd upadłościowy gospodarczy decyduje, co zrobić w danej sytuacji z jednostką. Według E. Mączyńskiej i S. Morawskiej upadłość oznacza konieczność upłynnienia majątku przedsiębiorstwa upadłego w celu zaspokojenia, w większości przypadków tylko częściowych, roszczeń wierzycieli (2015, s. 75). Dzieje się tak, ponieważ najczęściej wartość długów jednostki przewyższa wartość likwidacyjną majątku upadłego podmiotu.

Jeśli przedsiębiorstwo decyduje się na wszczęcie procesu upadłościowego, musi złożyć specjalny wniosek wraz z odpowiednią dokumentacją o swojej sytuacji finansowej do sądu upadłościowego, który rozpatrzy pismo i zdecyduje, czy jednostka może rozpocząć ten proces. W skład sądu upadłościowego wchodzi trzech sędziów zawodowych. Zgodnie z art. 12 ustawy z dnia 28 lutego 2003 r. – Prawo upadłościowe sąd może odrzucić wniosek o upadłość, w przypadku gdy:

- a) opóźnienie w realizacji zobowiązań nie przekracza trzech miesięcy,
- b) suma zaległości w realizacji zobowiązań nie przekracza 10% wartości bilansowej przedsiębiorstwa dłużnika.

Jak twierdzi K. Bauer, upadłość można uznać jako społeczny problem, ponieważ jej skutki oddziałują na wielu uczestników życia gospodarczego, a nie tylko na właścicieli jednostki upadłej (2009, s. 23). Według T. Cebrowskiej upadłość ma miejsce, kiedy dłużnik jest niewypłacalny, a dzieje się tak w sytuacji:

- a) trwałego zaprzestania obsługi zadłużenia,
- b) ujemnego kapitału własnego (2006, s. 602).

3. Modele upadłościowe

Z badań przytoczonych przez R. Kowalaka wynika, że najpowszechniej używanymi narzędziami do poszukiwania syntetycznych mierników oceny zagrożenia upadłością przedsiębiorstwa są modele dyskryminacyjne (2003, s. 113). Można je podzielić na dwie główne grupy: jednowymiarowe oraz wielowymiarowe. Modele dyskryminacyjne jednowymiarowe powstały zaraz po wielkim kryzysie, który przypadł na koniec lat 20. XX wieku. Za ich prekursora uważa się P. Fitzpatricka. Jego model opierał się na stwierdzeniu, że zagrożenie upadłością można ocenić na podstawie dwóch mierników: kapitału własnego oraz wskaźnika rentowności kapitału własnego (Kowalak, 2022, s. 56). Z kolei modele dyskryminacyjne wielowymiarowe pojawiły się dopiero w latach 60. XX wieku, a za ich pomysłodawcę uważa się E.I. Altmana. Obecnie w literaturze można znaleźć wiele różnych modeli dyskryminacyjnych zarówno zagranicznych, jak i polskich. Do najczęściej wymienianych modeli jednowymiarowych, poza modelem Fitzpatricka, zalicza się model W.H. Beaver, który powstał w 1966 roku w Stanach Zjednoczonych, oraz P. Weibela z 1971 roku. Do badania spółki Neonet SA zostały użyte modele dyskryminacyjne wielowymiarowe R. Tafflera, E. Mączyńskiej i A. Hołdy.

Model R. Tafflera (1982)

$$Z = 0,53x_1 + 0,13x_2 + 0,18x_3 + 0,16x_4,$$

gdzie: x_1 – zysk brutto/ zobowiązanie krótkoterminowe, x_2 – aktywa obrotowe/ zobowiązania i rezerwy na zobowiązania, x_3 – zobowiązania krótkoterminowe/ aktywa ogółem, x_4 – (aktywa płynne – zobowiązania krótkoterminowe)/ przychody ze sprzedaży – zysk brutto – amortyzacja).

W tym modelu wartość graniczna jest równa 0.

Model E. Mączyńskiej (1994)

$$Z = 1,5x_1 + 0,08x_2 + 10,00x_3 + 5,00x_4 + 0,30x_5 + 0,10x_6,$$

gdzie: x_1 – nadwyżka finansowa/zobowiązania i rezerwy na zobowiązania, x_2 – aktywa ogółem/zobowiązania i rezerwy na zobowiązania, x_3 – zysk brutto/ aktywa ogółem, x_4 – zysk brutto/ przychody ze sprzedaży, x_5 – zapasy/ przychody ze sprzedaży, x_6 – przychody ze sprzedaży/aktywa ogółem.

Wartości graniczne:

- $Z < 0$ – zagrożenie niewypłacalnością,
- $0 < Z < 1$ – małe zagrożenie upadłością,
- $Z > 1$ – brak zagrożenia niewypłacalnością.

Model A. Hołdy (1998)

$$Z = 0,605 + 0,681x_1 + 0,0196x_2 + 0,157x_3 + 0,00969x_4 + 0,000672x_5,$$

gdzie: x_1 – aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe, x_2 – zobowiązania ogółem/aktywa ogółem, x_3 – przychody ze sprzedaży/aktywa ogółem, x_4 – zysk netto/aktywa ogółem, x_5 – zobowiązania krótkoterminowe \times 360/koszty sprzedanych produktów,

Wartość graniczna jest równa 0.

4. Charakterystyka przedsiębiorstwa Neonet SA

Neonet SA jest wrocławską spółką, która działa na rynku pod tym szyldem od 2003 roku, ale swoje początki miała już w latach 90. XX wieku jako firma M&M. Neonet to sieć sklepów posiadająca w swojej ofercie produkty z kategorii RTV, AGD, IT, akcesoria oraz multimedia, a także oferuje pakiet usług okołosprzedawczych, m.in. transport zakupów czy montaż zakupionego sprzętu. Przedsiębiorstwo stale się rozwijało. Do tej pory w całej Polsce ma otwartych blisko 260 salonów sprzedaży oraz sklep internetowy. Neonet jest jednym z liderów na polskim rynku w branży

RTV i AGD. Aktualnie firma zatrudnia blisko 2700 pracowników. Została wyróżniona wieloma nagrodami, takimi jak Srebrny Laur Konsumenta, Najwyższa Jakość QI, Solidny Pracodawca Roku oraz innymi o niższej randze.

5. Analiza zagrożenia upadłością Neonet SA

Analiza zagrożenia upadłością Neonet SA bazuje na sprawozdaniach finansowych pobranych z bazy danych EMIS. Spółka została poddana badaniom z zastosowaniem trzech wcześniej opisanych modeli. Pod uwagę wzięto lata 2020-2023.

Model R. Tafflera

Wartości Z-score w poszczególnych latach prezentują się następująco:

- a) 2020 – 0,25,
- b) 2021 – 0,27,
- c) 2022 – 0,27,
- d) 2023 – 0,25.

Wartością graniczną tego modelu jest 0, więc, jak można zauważyć, spółka nie wykazuje żadnego zagrożenia związanego z upadłością, a jej sytuacja finansowa jest stabilna, jeśli wziąć pod uwagę zbliżone wartości w każdym badanym roku.

Model E. Mączyńskiej

Wartości Z-score w kolejnych latach wynosiły:

- a) 2020 – 0,69,
- b) 2021 – 1,00,
- c) 2022 – 0,79,
- d) 2023 – 0,39.

Model Mączyńskiej również nie wykazuje zagrożenia upadłością, ponieważ żaden wynik nie był niższy od zera. Ewentualnie w latach 2020, 2022 i 2023 występuje małe zagrożenie upadłością. W trzech ostatnich latach widać tendencję spadkową wyniku, co może jedynie sugerować, aby przyjrzeć się sytuacji i znaleźć powody tego spadku. Mimo to firma finansowo nadal jest stabilna.

Model A. Hołdy

W ostatni modelu brany pod uwagę wyniki Z-score prezentują się tak oto:

- a) 2020 – 1,82,
- b) 2021 – 1,89,
- c) 2022 – 2,00,
- d) 2023 – 1,98.

Wartość graniczna w modelu Hołdy, tak samo jak w modelu Tafflera, wynosi 0, więc – na co wskazują przedstawione wyniki – Neonet SA nie jest zagrożony upadłością, a jego sytuacja finansowa jest stabilna.

6. Zakończenie

Podsumowując, należy stwierdzić, że Neonet SA nie miał podstaw, aby obawiać się upadłości, chociażby dlatego że nie wystąpiły w przeszłości podmiotu wydarzenia, wskutek których nie byłby on w stanie spłacać długów. Oznacza to, że teza postawiona na początku artykułu jest zweryfikowana pozytywnie, czyli spółka bezzasadnie złożyła wniosek o upadłość do sądu. Jej sytuacja finansowa jest stabilna, co potwierdzają badania przeprowadzone w niniejszym opracowaniu. Postanowienie zarządzających o wszczęcie restrukturyzacji może przyczynić się do poprawy finansów badanego podmiotu i zapobiec spadkowej tendencji wyniku, którą można zauważyć w modelu Mączyńskiej.

Literatura

- Banach-Kobyra, A. (2017). Prognozowanie upadłości przedsiębiorstw jako narzędzie monitorowania zaistnienia sytuacji kryzysowych. *Przedsiębiorstwo we Współczesnej Gospodarce – Teoria i Praktyka*, 22(3), 213-230. DOI: 10.19253/rem.2017.03.015
- Bauer, K. (2009). *Zarządzanie informacjami w procesie upadłościowo-naprawczym przedsiębiorstw*. Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Cebrowska, T. (red.). (2006). *Rachunkowość finansowa i podatkowa*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Flaga-Gieruszyńska, K. (2004). *Prawo upadłościowe i naprawcze*. C.H.Beck.
- Herman, S. (2018). Analiza porównawcza zdolności predykcyjnej wybranych metod prognozowania upadłości przedsiębiorstw. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 80(3), 199-216. <https://doi.org/10.14746/rpeis.2018.80.3.16>
- Kowalak, R. (2022). *Analiza finansowa. Przewidywanie bankructwa i trudności finansowych. Teoria, przykłady i zadania*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego.
- Kowalak, R. (2003). *Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa*. Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o.
- Kozioł, O. i Włodarczyk, J. (2022). Wpływ upadłości przedsiębiorstwa na zadowolenie z pracy i płacy u nowego pracodawcy – studium przypadku. *Studies in Risk and Sustainable Development*, (396). DOI: 10.22367/srsd.2022.396.06
- Mączyńska, E. i Morawska, S. (2015). *Efektywność procedur upadłościowych. Bankructwa przedsiębiorstw Katharsis i nowa szansa*. Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej.
- Money.pl. (2023, 1 grudnia). *Neonet ma poważne kłopoty. Jest oświadczenie spółki*. Pobrano 10 stycznia 2024 z <https://www.money.pl/gospodarka/neonet-zlozyl-wniosek-o-upadlosc-jest-oswiadczenie-spolki-6969027599952384a.html>
- Money.pl. (2023, 3 grudnia). *Kłopoty Neonet. Są nowe informacje*. Pobrano 7 stycznia 2024 z <https://www.money.pl/gospodarka/klopoty-popularnej-sieci-sa-nowe-informacje-6969857217166208a.html>
- Neonet.pl. (b.d.). *O nas*. Pobrano 7 stycznia 2024 z <https://www.neonet.pl/o-nas.html>
- Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. – Prawo upadłościowe (Dz. U. z 2003 r. Nr 60, poz. 535)

Assessment of the Threat of Bankruptcy of Neonet S.A.

Abstract: This article examines the bankruptcy of Neonet S.A. The main goal is to verify the validity of filing a bankruptcy petition by the audited company using discriminatory models. For this purpose, the article presents the idea of the company's discriminant analysis, which would confirm the thesis formulated in the article. The proposed research shows that Neonet S.A. filed the bankruptcy petition unjustifiably.

Keywords: Neonet S.A., discriminant analysis, models of bankruptcy, essence of forecasting

Natalia Wandzlewicz

e-mail: 182525@student.ue.wroc.pl

ORCID: 0000-0002-4964-5702

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Zmiany wprowadzone przez projekt aktualizacji Krajowego Standardu Rachunkowości nr 2 „Podatek dochodowy”

DOI: 10.15611/2024.44.4.15

JEL Classification: M41

Streszczenie: Artykuł został poświęcony analizie porównawczej dotychczasowego Krajowego Standardu Rachunkowości nr 2 „Podatek dochodowy” z przedłożonym przez Komitet Standardów Rachunkowości projektem aktualizującym wspomniany standard. Celem opracowania jest wskazanie na występujące rozbieżności, tudzież zmiany, wprowadzone w opublikowanym przez komitet projekcie aktualizacji. Wprowadzone zmiany zostały poddane ocenie i przeanalizowane pod kątem konieczności ich nowelizacji w celu dostosowania do przepisów prawa w tym ustawy o rachunkowości i ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych.

Słowa kluczowe: podatek dochodowy, KSR nr 2 „Podatek dochodowy”

© 2024 Natalia Wandzlewicz

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Wandzlewicz, N. (2024). Zmiany wprowadzone przez projekt aktualizacji Krajowego Standardu Rachunkowości nr 2 „Podatek dochodowy”. W: M. Biernacki, R. Kowalak (red.), *Rachunkowość* (s. 147-155). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

1. Wstęp

Znajomość praw bilansowego i podatkowego jest kluczowa dla podmiotów, które pod te prawa podlegają. Niezmiernie ważne jest ich przestrzeganie, szczególnie że akty prawne są ogólnodostępne. Przepisy często ulegają modyfikacjom, co nie zwalnia podmiotów z obowiązku ich ciągłego monitorowania i późniejszej odpowiedzialności karnej w sytuacji nieprzestrzegania, np. niezapoznanie się z prawidłowo opublikowaną zmianą przepisów o prowadzeniu ksiąg rachunkowych i w konsekwencji prowadzenie ksiąg w sposób wadliwy traktuje się jako zgodę podmiotu na prowadzenie ksiąg niezgodnie z przepisami prawa.

Genezą powstania niniejszego artykułu jest przedłożenie do publicznej dyskusji projektu aktualizacji Krajowego Standardu Rachunkowości nr 2 „Podatek dochodowy” [dalej: KSR nr 2] przez Komitet Standardów Rachunkowości. Celem projektu aktualizacji standardu jest konieczność dostosowania zapisów KSR nr 2 (Dz. Urz. Min. Fin. z 2010 r. nr 7, poz. 31) do zmienionych przepisów prawa, w tym do ustawy

z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. z 1994 r. Nr 121, poz. 591) [dalej: ustawa o rachunkowości, uor] oraz ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. z 1992 r. Nr 21, poz. 86) (dalej: updop). Z informacji zawartej na portalu Gov.pl wynika, że komitet zachęcał do wzięcia udziału w konsultacjach i niezmiernie liczył na aktywne włączenie się w dyskusję nad projektem aktualizacji KSR nr 2, wykazując się otwartością na wszelkie propozycje i sugestie. Uwagi i komentarze do projektu można było zgłaszać na e-mail: sekretarz.KSR@mf.gov.pl, do dnia 31 grudnia 2023 r. (Gov.pl, 2023).

Zmiany zaproponowane przez komitet, które przedstawiono w artykule, mają istotne znaczenie dla jednostek podlegających pod ustawę o rachunkowości. Przewiduje ona, że „w sprawach nieuregulowanych przepisami ustawy, przyjmując zasady (politykę) rachunkowości, jednostki mogą stosować krajowe standardy rachunkowości wydane przez Komitet Standardów Rachunkowości”. W konsekwencji jednostki, informując w sprawozdaniu finansowym o przyjętych zasadach (polityce) rachunkowości, zawierają również informację o włączeniu do przyjętych zasad (polityki) rachunkowości wszystkich lub wybranych krajowych standardów rachunkowości wydanych przez komitet. Zobowiązuje je to do stosowania ich w sprawach nieuregulowanych przez uor (Ustawa z dnia 29 września 1994 r., art. 10 ust. 3).

W opracowaniu zastosowano następujące metody badawcze: analizę aktów prawnych i ich porównanie wsparte dedukcją.

2. Analiza porównawcza

Analiza porównawcza dla celów niniejszego artykułu została przeprowadzona w sposób szczegółowy. Opisano w nim istotne zmiany, które powstały na skutek konieczności dostosowania zapisów KSR nr 2 do zmienionych przepisów prawa lub uszczegółowienia rozwiązań zawartych w dotychczas obowiązującym akcie prawnym.

Projekt aktualizacji KSR nr 2 wprowadził pierwsze zmiany już we wstępie do standardu. Sprowadzają się one do usystematyzowania i przeorganizowania rozdziałów. W celu ułatwienia znajdowania poszukiwanych treści w akcie prawnym wyróżniono również podrozdziały.

Rozdział II obu standardów zawiera definicje kluczowych pojęć, które w projekcie aktualizacji przeszły niewielkie zmiany niewpływające jednak na zmianę ich znaczenia. Dodatkowo nowo wydany projekt aktualizacji podsumowuje ten rozdział schematem wizualizującym ogólną procedurę pomiaru zobowiązania z tytułu podatku dochodowego.

Brzmienie nazwy rozdziału III jest tożsame w zaktualizowanej wersji standardu i sprowadza się do ustalania różnic przejściowych między wartością bilansową a wartością podatkową aktywów. To jeden z rozdziałów, który został podzielony na trzy części prezentujące ustalanie wartości podatkowej aktywów, z których korzyści ekonomiczne są opodatkowane lub nieopodatkowane, lub aktywów składających się z części oraz uprzednio ujętych, których wartość odpisano, zamortyzowano lub

zmniejszono w jakikolwiek inny sposób. Treść rozdziału nie jest tożsama z wersją pierwotną, lecz jednocześnie nie wprowadza istotnych zmian dla ustalania różnic przejściowych między wartością bilansową a wartością podatkową aktywów. Obie wersje standardu odwołują się do art. 3 ust. 1 pkt 12 oraz art. 37 ust. 2 ustawy o rachunkowości. Projekt aktualizacji KSR nr 2 rozwija przykład zaprezentowany w dotychczasowej wersji standardu, wprowadzając trzy warianty dające nowe spojrzenie na ustalanie różnic przejściowych aktywów. Wskazane rozwiązanie nie zostało przedstawione we wcześniejszej wersji standardu. Tak pokazane szczegółowe omówienie przykładu ostatecznie wpływa na otrzymanie trzech odmiennych wartości różnic przejściowych. Odpowiednio dla wariantu A, B i C: różnica przejściowa (ujemna) –1 000 000 zł, różnica przejściowa – 0 zł i różnica przejściowa (dodatnia) – 1 000 000 zł (zob. rys. 1).

Przykład 3.10. Zastosowanie pkt 3.3.2.

W 20X1 r. jednostka sprzedała towary za 1.000.000 zł. Sprzedaż jest opodatkowana dla celów podatku od towarów i usług według stawki 0%.

W przykładzie zostaną rozpatrzone następujące warianty

	<i>WARIANT A</i>	<i>WARIANT B</i>	<i>WARIANT C</i>
<i>Należność została objęta odpisem aktualizującym*</i>	<i>TAK</i>	<i>TAK</i>	<i>NIE</i>
<i>Należność pomniejszyła podstawę opodatkowania (w związku z ulgą na złe długi)</i>	<i>NIE</i>	<i>TAK</i>	<i>TAK</i>

Rysunek 1. Rozwinięcie przykładu ukazane w projekcie aktualizacji KSR nr 2

Źródło: (KSR nr 2).

Nazwa rozdziału IV zachowała swoje brzmienie w stosunku do uprzednio obowiązującego. W tym rozdziale niezmiennie wskazuje się na ustalanie różnic przejściowych między wartością bilansową a wartością podatkową pasywów. Wzbogacony został on także o podział na dwa podrozdziały skupiające się na ustalaniu wartości podatkowej pasywów i zagadnieniach wspólnych dla wartości podatkowej aktywów i pasywów. Projekt aktualizacji i dotychczasowy standard odwołują się do art. 37 ust. 3 ustawy o rachunkowości. Treść rozdziału została przeredagowana, lecz nie wpłynęło to na zmiany w sposobie ustalania różnic przejściowych. Projekt aktualizacji ponownie rozwija przykład zaprezentowany w dotychczasowym brzmieniu KSR nr 2 o trzy warianty, w konsekwencji wykazując trzy odmiennie założenia dla przykładu (zob. rys. 2).

W wariantcie A założono, że na dzień bilansowy nie było konieczności naliczania odsetek umownych i wykazano różnicę przejściową (dodatnią) 300 000 zł. W wariantcie B przyjęto, że na dzień bilansowy naliczono odsetki umowne (po przeliczeniu na złotówki) w kwocie 10 000 zł oraz że odsetki nie stanowią kosztu uzyskania przychodu

Przykład 4.4. Zastosowanie pkt 4.1.4.

Jednostka nabyła od dostawcy zagranicznego towaru. Zobowiązanie wobec dostawcy w walucie obcej X z tego tytułu wyniosło 1.000.000. Kurs waluty na dzień zaciągnięcia zobowiązania wyniósł 2,00 zł.

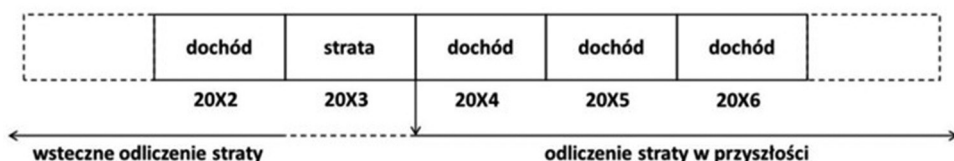
Dokonując wyceny na dzień 31.12.20X9 r. przeliczono zobowiązanie według kursu 1,70 zł. Przepisy podatkowe zakładają ujmowanie przychodów podatkowych lub kosztów uzyskania przychodów z tytułu różnic kursowych w momencie spłaty zobowiązań lub zgodnie z ustawą o rachunkowości, po spełnieniu określonych warunków. Jednostka nie wybrała drugiego sposobu ustalania różnic kursowych dla celów podatkowych.

Rysunek 2. Rozwinięcie przykładu ukazane w projekcie aktualizacji KSR nr 2

Źródło: (KSR nr 2).

w momencie ich naliczenia, ale dopiero w momencie zapłaty. Tym samym w wersji bez odsetek wykazano różnicę przejściową (dodatnią) równą 300 000 zł. Natomiast tożsamy wariant, skupiający się jedynie na odsetkach, wskazuje na różnicę przejściową (ujemną) równą –10 000 zł. Wspomniany podrozdział, dotyczący zagadnień wspólnych dla wartości podatkowej aktywów i pasywów, jest nowym elementem wprowadzonym przez projekt aktualizacji standardu. W tej części projektu został zaprezentowany przykład dotyczący powstania różnicy przejściowej dodatniej oraz ujemnej o tożsamy wartościach, które powstały na skutek różnic w wartości bilansowej i podatkowej dwóch odmiennych środków trwałych. Standard tym samym formułuje, że nie należy kompensować ze sobą różnic przejściowych przy ustaleniu aktywów i rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego.

Dotychczasowa nazwa rozdziału V – *Wartość podatkowa pozycji nieujętych w aktywach i zobowiązaniach. Ustalanie różnic przejściowych dotyczących tych pozycji. Straty podatkowe możliwe do odliczenia od dochodu w przyszłości. Niewykorzystane ulgi podatkowe* – nieznacznie zmieniła swoje brzmienie na: *Pozycje nieujęte w aktywach i zobowiązaniach. Straty podatkowe możliwe do odliczenia. Niewykorzystane ulgi podatkowe. Ryczałt od dochodów spółek*. Dodatkowo rozdział V w projekcie aktualizacji KSR nr 2 został podzielony na trzy podrozdziały: *Ujęcie rezerw i aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego niezwiązanych z pozycjami ujętymi w aktywach i zobowiązaniach, Wsteczne odliczenie strat podatkowych oraz Ryczałt od dochodów spółek*. Pierwszy podrozdział został wzbogacony o schemat dotyczący typów strat podatkowych (zob. rys. 3).



Rysunek 3. Typy strat podatkowych ukazane w projekcie aktualizacji KSR nr 2

Źródło: (KSR nr 2).

Zaktualizowano również przykład zaprezentowany w uprzednio obowiązującym KSR nr 2 w związku z koniecznością dostosowania zapisów do przepisów prawa, w tym do ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych [dalej: updof]. Przykład dotyczył odliczenia straty z ubiegłych okresów sprawozdawczych od dochodu. W myśl art. 7 ust. 5 updop (oraz art. 9 ust. 3 updof) podatnik może o wysokość straty ze źródła przychodów obniżyć:

- „1. dochód uzyskany z tego źródła w najbliższych kolejno po sobie następujących pięciu latach podatkowych, z tym że kwota obniżenia w którymkolwiek z tych lat nie może przekroczyć 50% wysokości tej straty, albo
2. jednorazowo dochód uzyskany z tego źródła w jednym z najbliższych kolejno po sobie następujących pięciu lat podatkowych o kwotę nieprzekraczającą 5 000 000 zł, nieodliczona kwota podlega rozliczeniu w pozostałych latach tego pięcioletniego okresu, z tym, że kwota obniżenia w którymkolwiek z tych lat nie może przekroczyć 50% wysokości tej straty”.

Przykład ukazany w projekcie obejmował brzmienie zaktualizowane o możliwość jednorazowego odliczenia o kwotę nieprzekraczającą 5 000 000 zł. W opisywanym podrozdziale zawarto także przykład dotyczący zawarcia umowy leasingu, który pierwotnie znajdował się w rozdziale VI KSR nr 2. Zmiany obejmują jedynie podwyższenie stawki VAT z 22% na 23%. Kolejne podrozdziały: *Wsteczne odliczenie strat podatkowych* oraz *Ryczałt od dochodów spółek*, to nowo wprowadzone części, stanowiące rozwinięcie informacji zawartych w dotychczas obowiązującym akcie prawnym.

Rozdział VI projektu aktualizacji, zatytułowany *Ujmowanie i wycena zobowiązań i należności z tytułu podatku dochodowego*, znajduje swój odpowiednik w rozdziale VII pierwotnego KSR nr 2. Zrewidowany projekt rozwija jego zapisy i formułuje kilka dodatkowych informacji, jak tę, że „na dzień bilansowy zobowiązanie z tytułu podatku dochodowego ujmuje się w kwocie, w jakiej nie zostało zapłacone”, oraz formułuje w pkt 6.3. i 6.4. dwie sytuacje, w których jednostka jest zobowiązana do dokonania odpisu aktualizującego wartość należności z tytułu podatku dochodowego zgodnie z art. 35b ust. 2 uor, a mianowicie:

- „jeżeli nie jest prawdopodobne, że jednostka uzyska zwrot, osiągnie dochód pozwalający na potrącenie należności z tytułu podatku dochodowego z przyszłych zobowiązań z tytułu podatku dochodowego lub w jakikolwiek inny sposób odzyska korzyści wynikające z tych należności, wówczas dokonuje się odpisu aktualizującego ich wartość w ciężar pozostałych kosztów operacyjnych;
- niekiedy jednostki mają należności z tytułu podatku dochodowego, które mogą być potrącone wyłącznie z przyszłego zobowiązania z tytułu podatku dochodowego. Jeżeli powstanie takiego zobowiązania w przyszłości nie jest prawdopodobne, wpływ przyszłych korzyści z tytułu należności jest również wątpliwy. W takich sytuacjach dokonuje się odpisu aktualizującego kwotę należności z tytułu podatku dochodowego”.

Rozdział VII projektu aktualizacji: *Ujmowanie rezerw i aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego*, to zespolenie rozdziałów VIII i IX dotychczas obowiązującego KSR nr 2. Także został on podzielony na części w celu większej przejrzystości zapisów. W pierwszym podrozdziale przedstawiono przykład dotyczący zawarcia umowy leasingu, który pierwotnie znajdował się w rozdziale VI KSR nr 2. Zapisy projektu aktualizacji nie wprowadzają żadnych istotnych zmian względem pierwotnego KSR nr 2.

Rozdział VIII projektu aktualizacji: *Wycena rezerw i aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego*, odpowiada brzmieniu rozdziału XI dotychczasowego KSR nr 2. Podział na trzy podrozdziały prezentuje się następująco: *Wysokość stawki podatkowej, Przewidywany sposób wykorzystania aktywów lub rozliczenia zobowiązań, brak dyskontowania rezerw i aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego oraz Utrata wartości aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego*. Część badawcza pierwszego podrozdziału projektu została poszerzona o dwa przykłady niewystępujące w pierwotnej wersji. Drugi podrozdział zaprezentował przykład zaktualizowany jedynie o stawkę VAT z 22% na 23%. Rozwinięto także pkt 8.2.3 o zapis: „przy wycenie rezerwy i aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego należy przyjąć, że realizacja aktywów nastąpi poprzez ich sprzedaż: a) aktywa nie mają skończonego okresu użytkowania oraz b) ich przewidywany sposób wykorzystania nie został określony przez jednostkę”. Podrozdział trzeci zawiera zaktualizowany przykład 8.7 dotyczący odwrócenia różnic przejściowych i odliczenia strat, którego polecenie zostało zawężone. Projekt aktualizacji nie wymienia ujemnych różnic przejściowych dotyczących środków trwałych w kwocie 700 000 zł, co wpływa na rozwiązanie. Dodatkowo, w myśl art. 7 ust. 5 updop (oraz art. 9 ust. 3 updof) uwzględniono możliwość jednorazowego odliczenia starty od dochodu o kwotę nieprzekraczającą 5 000 000 zł. Podobne zmiany wprowadzono w pkt 8.9. Z kolei pkt 8.3.10. oraz kolejne zapisy zawarte w trzecim podrozdziale to nowe elementy wprowadzone przez projekt aktualizacji, które nie mają swojego odpowiednika w uprzednio obowiązującym akcie prawnym.

Rozdział IX projektu aktualizacji: *Pozycje bezpośrednio zwiększające lub zmniejszające kapitał własny. Ujmowanie kosztu lub przychodu z tytułu podatku dochodowego*, ma tożsame brzmienie do rozdziału XII KSR nr 2. Punkt 9.3 uległ rozszerzeniu o zalecenie uwzględnienia w kosztach uzyskania przychodów tzw. kosztów finansowania własnego, związanych z przekazaniem zysku na kapitał zapasowy. To skutkowało obniżeniem zobowiązania z tego tytułu, a w konsekwencji spowodowało wykazanie kwoty korekty kapitału zapasowego. Pozostałe zapisy nie uległy aktualizacji.

Rozdział X projektu aktualizacji: *Premie inwestycyjne*, oraz rozdział XIII mają podobne brzmienia. Oba w dużej części składają się z przykładów, które w projekcie aktualizacji wydają się bardziej przejrzyste i czytelne. Zmiany wprowadzone w przykładach przez projekt aktualizacji nie wpływają istotnie na zmianę znaczenia zapisów.

Rozdział XI: *Połączenia. Nabycie jednostki lub jej zorganizowanej części*, zawarty w projekcie aktualizacji jest tożsamy z rozdziałem XV dotychczas obowiązującego KSR nr 2.

Rozdział XII projektu aktualizacji: *Skonsolidowane sprawozdania finansowe grup kapitałowych. Wycena udziałów w jednostkach podporządkowanych w jednostkowych sprawozdaniach finansowych*, ma tytuł zgodny z nazwą rozdziału XVI pierwotnego KSR nr 2. Zastosowano w nim podział na pięć podrozdziałów, wskutek czego dokonano reorganizacji aktu prawnego. Na nowo powstałe części składają się:

- wprowadzenie,
- tworzenie rezerw i ustalanie aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego na dzień objęcia kontroli,
- tworzenie rezerw i ustalanie aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego związanych z inwestycjami w jednostkach podporządkowanych,
- tworzenie rezerw i ustalanie aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego związanych z transakcjami wewnątrzgrupowymi,
- utrata wartości aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

Podczas analizy porównawczej nie odnotowano istotnych zmian w rozdziale XII wprowadzonych przez projekt aktualizacji KSR nr 2.

Rozdział XIII projektu aktualizacji: *Prezentacja w sprawozdaniu finansowym (jednostkowym i skonsolidowanym)*, odpowiada rozdziałowi XVII w dotychczas obowiązującym KSR nr 2. Ten rozdział również został przeorganizowany i podzielony na dwa podrozdziały, mianowicie: *Zasady ogólne prezentacji w bilansie i rachunku zysków i strat* oraz *Kompensowanie należności i zobowiązań z tytułu podatku dochodowego oraz aktywów i rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego*. Punkty 13.1.1 i 13.1.2 projektu aktualizacji wprowadzają odwołania do załączników nr 4 i 5 ustawy o rachunkowości. To istotne uzupełnienie, ponieważ celem powstania projektu aktualizacji było dostosowanie KSR nr 2 do obecnie obowiązujących przepisów prawa, w tym ustawy o rachunkowości. Drugi podrozdział znajduje swój odpowiednik w rozdziale XIV dotychczas obowiązującego KSR nr 2. Jednak nie zauważono kluczowych zmian, które miałyby wpływ na interpretację zapisów.

Rozdział XIV projektu: *Ujawnianie informacji dotyczących podatku dochodowego (w jednostkowym i skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym)*, jest analogiczny do rozdziału XVIII dotychczasowego KSR nr 2. Analiza porównawcza wykazała dwa nowe elementy w pkt 14.3 projektu aktualizacji wymieniającym dane, które zaleca się ujawniać w dodatkowych informacjach i objaśnieniach w jednostkowych, jak i skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych, a mianowicie:

- „w przypadku niepewności, czy sposób ujęcia kosztu (przychodu) z tytułu podatku dochodowego zostanie zaakceptowany przez organy podatkowe (podatku odroczonego w momencie jego realizacji) subiektywne oceny oraz istotne założenia i szacunki dokonane przy ustalaniu dochodu podlegającego opodatkowaniu (straty podatkowej), podstawy opodatkowania, wartości podatkowych, nie-

rozliczonych strat podatkowych, niewykorzystanych ulg podatkowych i stawek podatkowych, co do których istnieje znaczące ryzyko spowodowania istotnych korekt wartości bilansowej aktywów i zobowiązań w trakcie kolejnego roku obrotowego;

- potencjalnych skutków podatkowych podziału lub pokrycia wyniku finansowego netto oraz informacji o zobowiązaniu warunkowym, o którym mowa w pkt 5.3.4, w przypadku ryczału od dochodów spółek”.

Zapisy w rozdziale XV projektu aktualizacji: *Śródroczne sprawozdania finansowe (jednostkowe, jak i skonsolidowane)*, opierają się na rozdziale XIX bieżącego KSR nr 2. Analiza porównawcza nie wykryła rozbieżności między badanym aktem prawnym a jego aktualizacją.

Rozdział XVI projektu aktualizacji: *Zastosowanie standardu w sytuacji zmiany statusu podatkowego*, to istotny element dla funkcjonowania całego aktu prawnego, który nie występował w dotychczas obowiązującym KSR nr 2.

Załącznik *Procedura stosowana przy ujmowaniu i wycenie rezerw i aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego* został wzbogacony o podsumowanie procedury stosowanej przy ujmowaniu i wycenie rezerw i aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego przedstawionego na schemacie. Przykłady zastosowania załącznika pokrywają się z tymi, które zaprezentowano w załączniku B uprzednio obowiązującego KSR nr 2.

3. Zakończenie

Zmiany wprowadzone przez projekt aktualizacji Krajowych Standardów Rachunkowości nr 2 „Podatek dochodowy” są niewielkie i w większości nie wpływają na interpretację zapisów. Jednak okazują się kluczowe ze względu na konieczność ich wprowadzenia w celu dostosowania KSR nr 2 do przepisów prawa, w tym ustawy o rachunkowości i ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych. Analiza porównawcza wykazała, że projekt aktualizacji wprowadza liczne przykłady oraz uzupełnienia, które systematyzują zawarte w nim dotychczas zapisy. Odnotowano także odwołania do zaktualizowanych artykułów oraz załączników aktów prawnych. Dodatkowo reorganizacja rozdziałów oraz podział na podrozdziały zoptymalizował układ aktu prawnego. W ocenie autorki artykułu aktualizacje krajowych aktów prawnych powinny być sporządzane cyklicznie z uwagi na potrzebę utrzymania spójności i przejrzystości przepisów prawa.

Literatura

Gov.pl. (2023, 15 listopada). Pobrano 5 kwietnia 2024 z <https://www.gov.pl/web/finanse/projekt-aktualizacji-ksr-nr-2-podatek-dochodowy>

Gov.pl. (b.d.). Pobrano 5 kwietnia 2024 z <https://www.gov.pl/attachment/91c39b0c-10bb-41fa-8ecf-a3e73a061bef>

Krajowy Standard Rachunkowości nr 2 „Podatek dochodowy” (Dz. Urz. Min. Fin. z 2010 r. Nr 7, poz. 31)

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

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

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

Changes Introduced by the Updating Project of the National Accounting Standards No. 2 “Income Tax”

Abstract: The article is devoted to a comparative analysis of the current National Accounting Standards No. 2 “Income Tax” and the updating project made available by the Accounting Standards Committee. The purpose of the article is to point out the discrepancies and changes introduced in the updating project published by the Committee. Then, this article assesses the changes introduced by the updating project and analyzes the need to update them in order to adapt them to legal provisions, including the Accounting Act and the Corporate Income Tax Act.

Keywords: income tax, NAS No. 2 Income Tax

