

# **RACHUNKOWOŚĆ**



D E B I U T Y   S T U D E N C K I E

2025

---

# **RACHUNKOWOŚĆ**

pod redakcją  
**Michała Biernackiego**  
**i Roberta Kowalaka**



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu  
Wrocław 2025

Recenzja

*Marta Nowak*

Redakcja wydawnicza

*Malwina Staszak*

Korekta

*Katarzyna Gwizda*

Skład i łamanie

*Beata Mazur*

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 978-83-68394-55-9 (wersja drukowana)

ISBN 978-83-68394-56-6 (wersja elektroniczna)

DOI: 10.15611/2025.56.6

Druk i oprawa: TOTEM

## Spis treści

|                                                                                                                                                |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Wstęp</b> .....                                                                                                                             | 7   |
| <b>Izabela Andrzejak:</b> Istotność w badaniu sprawozdań finansowych .....                                                                     | 9   |
| <b>Alicja Bakalarczyk:</b> Afiliacja jako zoptymalizowana kosztowo forma rozwoju<br>biznesu .....                                              | 17  |
| <b>Klaudiusz Bewko:</b> Analiza zmian prawa podatkowego w zakresie opodatkowania<br>osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą ..... | 27  |
| <b>Nikola Dąbrowska:</b> Odpowiedzialność społeczna w formie wspierania OPP<br>w aspekcie podatku dochodowego .....                            | 37  |
| <b>Dawid Dunaj:</b> Ocena wpływu rządowego programu „Bezpieczny kredyt 2%”<br>na sytuację na rynku nieruchomości w Polsce .....                | 51  |
| <b>Anna Fiecek:</b> Polska Strefa Inwestycji jako podatkowa zachęta inwestycyjna<br>wspierająca zrównoważony rozwój .....                      | 61  |
| <b>Oliwia Kaczmarczyk:</b> Wpływ podatku katastralnego na koszty przedsiębiorstwa .....                                                        | 70  |
| <b>Kacper Leśny:</b> Analiza obowiązków związanych z podatkiem minimalnym od<br>osób prawnych w Polsce .....                                   | 80  |
| <b>Natalia Łuźna:</b> Zastosowanie międzynarodowych warunków sprzedaży DAP<br>w transakcjach łańcuchowych .....                                | 94  |
| <b>Aleksandra Naglik:</b> Wyzwania biegłego rewidenta w kontekście ochrony danych<br>osobowych .....                                           | 106 |
| <b>Oliwia Pietrzak:</b> Metodyka kalkulacji hodowli drobiu rzeźnego .....                                                                      | 115 |
| <b>Weronika Skrabalak:</b> Reforma składki zdrowotnej w Polsce: analiza skutków<br>dla przedsiębiorców i systemu ochrony zdrowia .....         | 124 |
| <b>Patrycja Śliwka:</b> Przystępczość finansowa na przykładzie Amber Gold .....                                                                | 137 |



## Wstęp

Oddajemy w Państwa ręce publikację, która stanowi zbiór artykułów naukowych autorstwa studentów Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Opracowania te są rezultatem pogłębionej refleksji, rzetelnych analiz oraz samodzielnych badań podejmowanych w ramach pracy akademickiej, a także osobistego zainteresowania studentów kluczowymi zagadnieniami współczesnej gospodarki. Tematyka przedstawionych tekstów obejmuje szerokie spektrum zagadnień z zakresu finansów, rachunkowości, podatków, prawa, ekonomii oraz marketingu, co odzwierciedla interdyscyplinarny charakter kształcenia na naszej uczelni.

Publikacja ta ukazuje różnorodność i aktualność problemów, z jakimi mierzą się zarówno podmioty gospodarcze, jak i instytucje państwowe oraz konsumenci w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu ekonomiczno-prawnym. Wśród podejmowanych tematów znalazły się m.in. zagadnienia przestępczości finansowej – zjawiska nie tylko niebezpiecznego dla stabilności rynku finansowego, ale również trudnego do jednoznacznego zdefiniowania i skutecznego zwalczania.

Kolejny blok tematyczny dotyczy rachunkowości i rewizji finansowej. Artykuły w tej części analizują techniczne aspekty badania sprawozdań finansowych, jak np. zagadnienie istotności, oraz szersze problemy etyczne i prawne, takie jak wyzwania biegłych rewidentów w kontekście ochrony danych osobowych. Podejmowane rozważania uwzględniają zarówno krajowe regulacje, jak i wymogi wynikające z prawa Unii Europejskiej.

Ciekawym uzupełnieniem jest tekst poświęcony metodzie kalkulacji kosztów w hodowli drobiu rzeźnego – obszarze często pomijanym w literaturze akademickiej, a przecież istotnym z perspektywy sektora rolniczego i bezpieczeństwa żywnościowego. Dopełnieniem tych rozważań jest wycena aktywów biologicznych.

Znaczną część publikacji stanowią opracowania z zakresu prawa i polityki podatkowej. Autorzy analizują m.in. konsekwencje reformy składki zdrowotnej dla przedsiębiorców, zmiany w opodatkowaniu osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą oraz wpływ wprowadzenia podatku katastralnego na sytuację finansową przedsiębiorstw. Dokonano również analizy nowego podatku minimalnego od osób prawnych, który budzi wiele kontrowersji i wątpliwości interpretacyjnych. Artykuły te nie tylko opisują zmiany legislacyjne, ale również podejmują próbę ich oceny z punktu widzenia praktyki gospodarczej.

Nie zabrakło również tematów dotyczących rynku nieruchomości, w tym analizy skutków rządowego programu „Bezpieczny kredyt 2%” – instrumentu mającego na celu wsparcie zakupu mieszkań przez młode osoby.

Publikację uzupełniają artykuły z zakresu międzynarodowych transakcji handlowych (analiza warunków DAP w transakcjach łańcuchowych), społecznej odpowiedzialności podatkowej (wspieranie OPP w kontekście podatku dochodowego), a także zrównoważonego rozwoju i zachęt inwestycyjnych (Polska Strefa Inwestycji).

Blok tematyczny zamyka artykuł poświęcony praktyce marketingu afiliacyjnego – dynamicznie rozwijającego się narzędzia promocji w środowisku cyfrowym.

Wszystkie prace łączy nie tylko wysoki poziom merytoryczny, ale również aktualność i praktyczne znaczenie poruszanych kwestii. Mamy nadzieję, że niniejsza publikacja stanie się źródłem inspiracji dla innych studentów, pracowników naukowych, a także praktyków życia gospodarczego. Wierzymy, że to właśnie dzięki zaangażowaniu młodych badaczy możliwe jest ciągłe poszerzanie wiedzy, krytyczne spojrzenie na zmieniające się realia i tworzenie rozwiązań, które odpowiadają na realne potrzeby współczesnego świata.

*Michał Biernacki, Robert Kowalak*



Izabela Andrzejak

e-mail: izabelaandrzejak01@gmail.com

ORCID: 0000-0002-8929-2331

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

## Istotność w badaniu sprawozdań finansowych

DOI: 10.15611/2025.56.6.01

JEL Classification: M42

© 2025 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. (2025). Istotność w badaniu sprawozdań finansowych. W: M. Biernacki i R. Kowalak (red.), *Rachunkowość* (s. 9-16). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

**Streszczenie:** Badanie sprawozdań finansowych stanowi kluczowy proces zapewniający interesariuszom pewność co do rzetelności i zgodności prezentowanych danych finansowych z obowiązującymi standardami rachunkowości. Istotność stanowi jedno z najważniejszych pojęć w badaniu sprawozdań finansowych, przez co pełni kluczową rolę w ocenie rzetelności i przydatności sprawozdań finansowych. Wyznacza ona maksymalny próg, powyżej którego błędy, pominięcia lub nieprawidłowości w sprawozdaniu mogą wpłynąć na decyzje podejmowane przez użytkowników danego sprawozdania. W niniejszym artykule zostaną omówione kluczowe aspekty związane z pojęciem istotności, jej wpływ na przebieg badania, znaczenie w ocenie wiarygodności informacji finansowych oraz przykłady wyznaczania.

**Słowa kluczowe:** badanie sprawozdań finansowych, istotność, istotność ogólna, istotność wykonawcza, audyt finansowy

## 1. Wstęp

Każde przedsiębiorstwo działające w strukturach społeczno-ekonomicznych zobowiązane jest do informowania otoczenia o rezultatach prowadzonej przez siebie działalności, jak również o swojej sytuacji finansowo-majątkowej. Przyczynia się to do wzrostu znaczenia wiarygodnej informacji finansowej, którą odbiorcy zewnętrzni wykorzystują do podejmowania decyzji. Głównymi zewnętrznymi interesariuszami informacji finansowych są inwestorzy, wierzyciele, banki, organy samorządu terytorialnego czy instytucje skarbowe. Oczekują oni informacji przydatnych, zrozumiałych, porównywalnych oraz wiarygodnych, przez co nastąpiła konieczność atestacji takich informacji. Najbardziej popularny zbiór informacji na temat danej spółki stanowi jej sprawozdanie finansowe.

W celu nadania wiarygodności sprawozdaniom finansowym konieczne jest zastosowanie procedury, którą może stanowić: rewizja finansowa, atestacja sprawozdania finansowego, audyt finansowy, badanie sprawozdania finansowego, auditing. Warto podkreślić, iż wymienione pojęcia nie są tożsame i należy je rozróżniać przez niejednoraki zakres znaczeniowy (Pfaff, 2007, s. 13-14).

Badanie sprawozdań finansowych stanowi jeden z elementów wchodzących w skład rachunkowości. Ma ono zapewnić uzyskanie dowodów, które pozwolą biegłemu rewidentowi na potwierdzenie w formie pisemnej, iż badane sprawozdanie finansowe jest zgodne z polityką rachunkowości, ale także rzetelnie oraz jasno przedstawia sytuację finansową i majątkową danej jednostki (Pfaff, 2015, s. 13).

Celem artykułu jest zaprezentowanie roli wyznaczania istotności podczas badania sprawozdań finansowych. Zastosowano następujące metody badawcze: studia literaturowe, dedukcję oraz przegląd polskich aktów prawnych, regulujących kwestię istotności w badaniu sprawozdań finansowych w Polsce.

## **2. Rola istotności w badaniu sprawozdań finansowych**

Biegły rewident podczas przeprowadzania badania poświadcza wiarygodność i rzetelność danych ujętych w sprawozdaniu, co oznacza, że nie zawiera ono istotnych nieprawidłowości, mogących wprowadzić odbiorcę w błąd. Warto podkreślić, iż nie ma znaczenia, czy ta nieprawidłowość jest wynikiem oszustwa czy błędu. By móc wyznaczyć akceptowalny poziom tych nieprawidłowości, w etapie planowania badania biegły rewident określa poziom istotności ogólnej i częściowej.

Cel badania sprawozdań finansowych stanowi wyrażenie pisemnej opinii przez biegłego rewidenta, czy dane sprawozdanie finansowe jest zgodne z polityką rachunkowości, przedstawia rzetelnie i jasno sytuację finansowo-majątkową, ale także wynik finansowy badanego podmiotu. Biegły rewident ma zatem za zadanie stwierdzić, czy dane sprawozdanie jako całość, ale także będące podstawą jego sporządzenia księgi rachunkowe, są wolne od uchybień, pominieć czy zniekształcenia istotnych informacji dla odbiorcy takiego sprawozdania (Węgrzyńska, 2014, s. 279-295).

Podczas badania sprawozdań ważne jest także wskazanie zjawisk, które w istotny sposób mogą wpłynąć na kontynuację działalności przez badany podmiot. Nie są to odrębne cele, lecz łączne ich realizowanie stanowi podstawę tego, że sprawozdanie biegłego rewidenta z badania zapewnia bezpieczeństwo obrotu gospodarczego (Pfaff, 2015, s. 74).

Sprawozdania finansowe mogą zawierać w sobie błędy popełnione podczas księgowania, inwentaryzacji lub spowodowane pominięciem czy zniekształceniem ewidencji zdarzeń gospodarczych. Praktycznie nie jest możliwe wykrycie wszystkich z nich. Ważną kwestią jest zatem określenie, jakie nieprawidłowości mogą pozostać niewykryte bez szkody dla odbiorców danego sprawozdania finansowego oraz jakie nieprawidłowości są z ich punktu widzenia istotne (Górka, 2005, s. 33-44).

Koncepcyjne założenia prezentacji sprawozdań, które opracowała Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, definiuje istotność jako informację mierzącą kwotę błędu lub pozycji, w wypadku której jej pominięcie albo zniekształcenie może mieć wpływ na decyzje podejmowane przez użytkowników sprawozdań. Przy wyznaczaniu istotności należy skupić się na istotności zarówno ogólnej dla całości sprawozdania, jak i częściowej dotyczącej poszczególnych sald, grup transakcji i innych tego typu informacji. Istotność wykonawcza stanowi najwyższy dopuszczalny błąd, a wyznacza się ją jako część istotności ogólnej. Istotność jest zatem potrzebna podczas uzgadniania czasu, rodzaju oraz zakresu procedur badania (MSB 320, b.d.).

Biegły rewident po zebraniu informacji finansowych i niefinansowych o badanej jednostce, a jeszcze przed opracowaniem ostatecznego planu oraz programu badania, ustala kryteria istotności. Przy ocenie nieprawidłowości należy posłużyć się poziomem istotności, czyli poziomem, do którego błędy nie są istotne i nie trzeba ich poprawiać. Istotność stanowi zatem próg czy granicę, a nie zasadniczą cechę, jaką muszą posiadać dane informacje, aby były użyteczne (Wszelaki, 2017, s. 127-142).

W procesach badania sprawozdania finansowego istotność ustalana jest:

- podczas planowania badania;
- przy przeprowadzaniu procedur rewizyjnych;
- przy zakończeniu badania (Pfaff, 2015, s. 82-83).

Istotność wyznaczana jest dla sprawozdania finansowego jako całości, jest to wtedy tzw. istotność ogólna. Stanowi zatem maksymalny błąd w całym sprawozdaniu, który może zostać uznany przez audytora jako nieistotny. Podczas planowania badania służy ona do określenia rodzaju, zakresu stosowanych procedur oraz czasu przeprowadzania danego badania. Istotność ogólna wyznaczana jest już na etapie planowania badania, gdy brak jest jeszcze rocznego sprawozdania finansowego. Za podstawę obliczenia istotności ogólnej przyjmuje się wtedy dane szacunkowe pochodzące ze sprawozdań śródrocznych oraz dane ze sprawozdania ubiegłorocznego (Fedak, 1998, s. 185).

Przy planowaniu badania podczas badania wstępnego możliwe jest określenie tymczasowego poziomu istotności. Ze względu na tymczasowy brak danych dotyczących rocznego sprawozdania można skorzystać z danych z lat ubiegłych bądź pożytkować się rzeczywistymi danymi za np. 11 miesięcy bieżącego roku. Po otrzymaniu rocznego sprawozdania dokonuje się korekty wstępnie przyjętej istotności. Po zebraniu i ocenie dowodów badania istotność stwierdzonych nieprawidłowości jest zatem ponownie rozważana poprzez porównanie ujawnionych łącznych nieprawidłowości we wszystkich pozycjach sprawozdania finansowego ze wstępnie estymowaną istotnością (Fedak, 1998, s. 184-185).

Ustalenie istotności jest ściśle powiązane z wielkościami występującymi w sprawozdaniu finansowym. Najczęściej wykorzystuje się takie wartości, jak wynik finansowy, suma bilansowa, przychody ze sprzedaży, aktywa netto lub wartość kapitałów własnych. Zazwyczaj do obliczenia istotności stosowane są wartości z przedziałów zaprezentowanych w tabeli 1.

**Tabela 1.** Powiązanie istotności ze sprawozdaniem finansowym

| Bazowe wielkości             | Przedział |
|------------------------------|-----------|
| Suma bilansowa               | 0,5-1%    |
| Wynik finansowy brutto       | 5-10%     |
| Przychody ze sprzedaży netto | 0,5-2%    |
| Aktywa netto                 | 1-2%      |
| Kapitały własne              | 1-2%      |

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Helin, 1997, s. 57).

Należy przy tym zaznaczyć, iż wskazane w tabeli wielkości procentowe nie wynikają bezpośrednio z żadnych przepisów prawa. Ocena istotności zawsze uważana jest za kwestię zawodowego osądu, który opiera się na okolicznościach. Poziom przyjętego do kalkulacji istotności procentu zależy m.in. od liczby oraz wartości błędów wykrytych przez biegłego rewidenta w poprzednich latach, jak również od poziomu pewności, że wszystkie pozycje zostały dobrze ujęte, wycenione oraz zaprezentowane (GOFIN.PL, 2016).

Warto podkreślić, że poziom istotności jest odwrotnie proporcjonalny do poziomemu ryzyka badania. Zatem im wyższe jest ryzyko, tym niższa jest wartość istotności, przez co więcej pozycji sprawozdania powinno zostać objętych procedurami. Ponadto niższe progi procentowe stosowane są dla jednostek badanych po raz pierwszy, o wysokim stopniu skomplikowania przeprowadzanych transakcji czy w których w poprzednich latach zidentyfikowano wiele nieprawidłowości, jakie zarówno pojedynczo, jak i łącznie mogą znacząco wpłynąć na zniekształcenie danego sprawozdania (Jaszcz, 2016).

Jako podstawę do wyznaczania istotności stosuje się zysk brutto najczęściej dla spółek giełdowych, z uwagi na fakt, iż jest to najważniejszy miernik kondycji spółki dla jego odbiorców. Suma bilansowa albo wartość środków trwałych/nieruchomości inwestycyjnych jest częstą podstawą wyznaczania istotności dla spółek z branży budowlanej, zarządzających nieruchomościami, ale także spółek w początkowej fazie rozwoju, dopiero inwestujących w swój rozwój i nieosiągających jeszcze zakładanego poziomu przychodów. Najbardziej istotnym kryterium dla odbiorców sprawozdań finansowych spółek handlowych oraz produkcyjnych są przychody ze sprzedaży, natomiast dla funduszy inwestycyjnych oraz banków jest to wartość kapitału własnego. Przy określaniu podstawy wyznaczania istotności powinno się ponadto wyłączyć z niej jednorazowe zdarzenia nietypowe dla spółki (Jaszcz, 2016).

### Przykład 1.

Biegły rewident firmy audytorskiej XYZ dokonuje wyboru parametrów decydujących o ustaleniu poziomu istotności w badanej jednostce Misio S.A. Zdecydowano, że zysk brutto będzie stanowił podstawę do wyznaczania istotności, ponieważ badana spółka jest spółką giełdową. W spółce Misio S.A. zysk przed opodatkowaniem w bada-

nym roku wyniósł 9 843 005,54 PLN. Spółka ta badana jest przez firmę XYZ pierwszy rok, w związku z czym zdecydowano o zastosowaniu dolnej wartości procentowej z powyższego przedziału dla zysku brutto, tj. 5%. Istotność ogólna dla badanego sprawozdania wynosi zatem:

$$9\,843\,005,54 \times 5\% = 474\,150,28 \sim 474\,000,00 \text{ PLN}$$

### **Przykład 2.**

Biegły rewident firmy audytorskiej XYZ przeprowadza badanie sprawozdania finansowego Grogu Sp. z o.o. Badana spółka zajmuje się wynajmem, administracją i utrzymaniem budynków. Suma bilansowa spółki wynosi 503 648 000,00 PLN, a kluczowy element aktywów stanowią nieruchomości. Do wyznaczania istotności przyjęto zatem wartość sumy bilansowej jako bazę, ponieważ najlepiej odzwierciedla ona skalę działalności oraz znaczenie składników majątkowych w kontekście użytkowników sprawozdań finansowych. Biegły rewident ma niewielkie doświadczenie w badaniu podmiotów z tej branży, dlatego przyjęto 0,5% jako próg dla wyznaczenia istotności. Wyniesie ona zatem:

$$503\,648\,000,00 \times 0,5\% = 2\,518\,240 \text{ PLN}$$

### **Przykład 3.**

Lord Vader Sp. z o.o. zajmuje się produkcją zabawek dla dzieci. W celu wyznaczenia istotności biegły rewident przyjął za podstawę jej wyznaczenia wartość przychodów ze sprzedaży, ponieważ są one kluczowym wskaźnikiem w ocenie działalności operacyjnej firmy produkcyjnej. W badanym roku przychody ze sprzedaży wyniosły 254 666 487,19 PLN. Postanowiono zastosować procent ze środka przedziału procentowego, tj. 1,25%, ponieważ jest to podmiot kolejny rok badany przez firmę XYZ, w związku z czym występujące w spółce procesy i ryzyka są biegłemu rewidentowi już znane. Spółka jednak posiada szerokie grono użytkowników sprawozdania finansowego, np. inwestorów, banki i kontrahentów, oraz istnieje wysoka złożoność procesów produkcyjnych, przez co nie zastosowano górnego przedziału procentowego. Istotność w tym przypadku wyniesie zatem:

$$254\,666\,487,19 \times 1,25\% = 3\,183\,331,09 \sim 3\,183\,000,00 \text{ PLN}$$

Po obliczeniu istotności ogólnej na podstawie danych z tabeli 1, wyznacza się istotność wykonawczą (częstkową), która określa maksymalny błąd, gdzie uzyskany wynik badania pozwala na osiągnięcie celu danego badania, a wiarygodność stwierdzeń badanego podmiotu nie została podważona. Do wyznaczenia istotności wykonawczej można zastosować dwie metody:

- metodę proporcjonalnego podziału istotności;
- metodę podziału według pierwiastkowego wzoru (Pfaff, 2015, s. 84-85).

Metoda proporcjonalnego podziału istotności ogólnej polega na prostym podziale na istotność wykonawczą według obliczonego wskaźnika procentowego struktury. W praktyce istotność wykonawcza stanowi ok. 60-75% istotności ogólnej. Jest to prosta metoda w zastosowaniu, jednak nie uwzględnia ona specyfiki oraz wagi danych pozycji sprawozdania. Przy czym niższe wartości procentowe stosuje się zazwyczaj dla nowo badanych spółek, w jednostkach, gdzie istnieje wysoka złożoność procesów produkcyjnych itd. (Pfaff, 2015, s. 84-85).

Z kolei metoda podziału według pierwiastkowego wzoru polega na obliczeniu istotności dla poszczególnych pozycji aktywów i pasywów według wzoru:

$$\text{istotność wykonawcza} = \text{istotność ogólna} \times \sqrt{\frac{\text{saldo aktywów/pasywów}}{\text{suma bilansowa}}}$$

Natomiast dla pozycji rachunku zysków i strat istotność wykonawczą wyznacza się według wzoru:

$$\text{istotność wykonawcza} = \text{istotność ogólna} \times \sqrt{\frac{\text{pozycja rachunku zysków i strat}}{\text{przychody netto ze sprzedaży}}}$$

Taki podział zakłada nieuwzględnianie pozycji nieistotnych, które pomija się podczas badania, np. niepodzielony wynik finansowy z ubiegłych lat, a wzięte pod uwagę będą jedynie pozycje istotne, które zostaną wtedy całkowicie zbadane (Pfaff, 2007, s. 139).

Istotność w wyrażeniu liczbowym opisuje jedynie nieprawidłowości o ilościowym charakterze. Podczas weryfikacji nieprawidłowości, oprócz ich wartości i czy przekroczono poziom istotności, należy także zwrócić uwagę na ich rodzaj – są to tzw. nieprawidłowości jakościowe. Ich przykładem może być niezachowywanie zasad rachunkowości. W takim przypadku nie rozpatruje się wartościowego kryterium istotności, tylko na podstawie indywidualnego osądu biegły rewident wartościuje takie nieprawidłowości na nieistotne i istotne (Hołda, 1997, s. 15).

#### Przykład 4.

W celu wyliczenia istotności wykonawczej firma audytorska XYZ stosuje metodę proporcjonalnego podziału istotności. Dla opisanej w *Przykładzie 3* jednostki Lord Vader Sp. z o.o. i obliczonej tam istotności ogólnej biegły rewident wyznaczył istotność wykonawczą w następujący sposób:

$$3\,183\,000,00 \times 75\% = 2\,387\,250 \text{ PLN}$$

#### Przykład 5.

W celu wyliczenia istotności wykonawczej firma audytorska ABC stosuje metodę pierwiastkową. Badany podmiot Krasnal Sp. z o.o. posiada wyroby gotowe w wysokości 548 797,00 PLN. Suma bilansowa w badanym roku wyniosła 54 770 969,24 PLN.

Istotność ogólna wyznaczona przez biegłego rewidenta wynosi 1 200 000,00 PLN. Wyliczenie istotności wykonawczej dla tej pozycji wynosi:

$$1\,200\,000,00 \times \sqrt{\frac{548\,797,00}{54\,770\,969,24}} = 120\,119,05 \sim 120\,000,00 \text{ PLN}$$

W ten sposób ustalona istotność i ocena ryzyka badania pozwalają biegłemu rewidentowi Spółki XYZ dobrać odpowiednie w danej sytuacji i okolicznościach rodzaje, terminy i zakres badania sprawozdania finansowego.

### 3. Zakończenie

Badanie sprawozdań finansowych stanowi nieodłączną część każdego systemu rachunkowości. Biegły rewident, kierując się etyką zawodową oraz własnym osądem, dokonuje oceny prawidłowości sporządzenia sprawozdania finansowego. Proces ten jest bardzo złożony oraz wymaga odpowiednich kompetencji i doświadczenia biegłego rewidenta, a także znajomości prawa, praktyki gospodarczej i znajomości zasad funkcjonowania badanego przedsiębiorstwa. Sam proces dokonywania planowania badania sprawozdania finansowego wymaga odpowiedniego doboru samych obszarów badania, jak również ustalenia zakresu, terminu i rodzaju badań bardziej szczegółowych, w taki sposób, aby terminy zakończenia badania zostały dotrzymane (Tyrańska, 2016, s. 41-49).

Ważną kwestię wpływającą na wynik prac biegłego rewidenta stanowi zjawisko istotności. Określenie poziomu istotności ogólnej i częściowej jest niezwykle ważną czynnością, która ma ogromny wpływ na rodzaj wydawanej opinii, ponieważ ich poprawne określenie pozwala odróżnić nieprawidłowości istotne od tych nieistotnych, ale także wpływa na poprawność wyniku przeprowadzanego badania. Prawidłowe wyznaczenie poziomu istotności, uwzględniające zarówno aspekty ilościowe, jak i jakościowe, pozwala skoncentrować się audytorom podczas badania na obszarach kluczowych dla użytkowników sprawozdań finansowych. Dzięki temu badanie staje się bardziej efektywne i odpowiada rzeczywistym potrzebom interesariuszy.

Właściwe zrozumienie i zastosowanie istotności wymaga jednak doświadczenia, wiedzy oraz znajomości specyfiki działalności badanego podmiotu. Warto również zaznaczyć, że istotność jest dynamicznym elementem audytu, który może być modyfikowany w trakcie badania w odpowiedzi na nowe informacje lub zmieniające się warunki.

Jak wykazano w analizowanych przykładach stosowanie się do krajowych standardów rewizji finansowej pozwala biegłemu rewidentowi ocenić i ustalić poziom istotności podczas badania sprawozdania finansowego.



## Literatura

- Fedak, Z. (1998). *Metody i technika rewizji sprawozdań finansowych*. Stowarzyszenie Księgowych w Polsce. Zarząd Główny. Centralny Ośrodek Szkolenia Zawodowego.
- GOFIN.PL. (2016, 25 maja). *Ustalenie poziomu istotności popełnionego błędu*. Vademecum Księgowego.pl. Pobrano 6 stycznia 2025 z [http://www.vademecumksiegowego.pl/arttykul\\_narzedziowa,772,0,11816,ustalenie-poziomu-istotnosci-popelnionego-bledu.html](http://www.vademecumksiegowego.pl/arttykul_narzedziowa,772,0,11816,ustalenie-poziomu-istotnosci-popelnionego-bledu.html)
- Górka, Ł. (2005). Istotność w badaniu sprawozdania finansowego. *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie*, (674), 33-44.
- Górka, Ł. i Szulc, M. (2011). Wiodące elementy metodyki badania sprawozdania finansowego. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, (849), 131-143.
- Helin, A. (1997). *Techniki i metody badania sprawozdań finansowych*. Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce.
- Hołda, A. (1997). Ryzyko badania w weryfikacji sprawozdań finansowych. *Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej SKWP*, 38, 11-24.
- Jaszczyk, E. (2016, 20 grudnia). *Istotność w sprawozdaniu finansowym*. Grant Thornton. Pobrano 6 stycznia 2025 z <https://grantthornton.pl/publikacja/istotnosc-w-sprawozdaniu-finansowym>
- Międzynarodowy Standard Badania 320. (MSB 320, b.d.) Istotność w planowaniu i przeprowadzaniu badania. Załącznik nr 1.11 do uchwały Nr 3430/52a/2019 Krajowej Rady Biegłych Rewidentów z dnia 21 marca 2019 r. Pobrano 18 grudnia 2024 z <https://www.pibr.org.pl/assets/file/4138,1.11%20KSB%20320.pdf>
- Pfaff, J. (2007). *Wpływ rewizji finansowej na wiarygodność sprawozdania finansowego*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach.
- Pfaff, J. (2015). *Rewizja finansowa*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Simińska, A. (2014). Ryzyko w badaniu sprawozdań finansowych. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, (190), 125-134.
- Tyrańska, M. (2016). Wybrane metody audytu sprawozdań finansowych. *Journal of Modern Management Process*, 1(1), 41-49.
- Węgrzyńska, M. (2014). Badanie sprawozdania finansowego jako narzędzie minimalizowania ryzyka działalności gospodarczej jednostki. *Acta Universitatis Lodzensis. Folia Economica*, 2(300), 279-295.
- Wszelaki, A. (2017). Istota i szacowanie istotności w badaniu sprawozdania finansowego w ujęciu polskich regulacji prawnych oraz praktyki gospodarczej. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, (345), 127-142.

## Materiality in the Audit of Financial Statements

**Abstract:** The audit of financial statements is a key process that provides stakeholders with assurance as to the reliability and compliance of the presented financial data with applicable accounting standards. Materiality is one of the most important concepts in the audit of financial statements, and therefore plays a key role in assessing the reliability and usefulness of financial statements. It is the foundation of decisions made by statutory auditors when planning, implementing and assessing audit results. It sets the maximum threshold above which errors, omissions or irregularities in a report may influence the decisions made by users of a given report. This article will discuss key aspects related to the concept of materiality, its impact on the audit process, its importance in assessing the credibility of financial information and examples of its determination.

**Keywords:** audit of financial statements, materiality, general materiality, performance materiality, financial audit



**Alicja Bakalarczyk**

e-mail: 183983@student.ue.wroc.pl

ORCID: 0009-0009-1067-741

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

## **Afiliacja jako zoptymalizowana kosztowo forma rozwoju biznesu**

DOI: 10.15611/2025.56.6.02

JEL Classification: M31

© 2025 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. (2025). Afiliacja jako zoptymalizowana kosztowo forma rozwoju biznesu. W: M. Biernacki i R. Kowalak (red.), *Rachunkowość* (s. 17-26). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

**Streszczenie:** Artykuł ma na celu przedstawienie korzyści wynikających z wyboru afiliacji. Zaprezentowano marketing afiliacyjny jako efektywny model oparty na wynikach, umożliwiający przedsiębiorstwom zwiększenie zasięgu i optymalizację kosztów działań promocyjnych. Omówiono trzy warianty programów afiliacyjnych, analizując ich strukturę, opłacalność oraz wpływ na zaangażowanie afiliantów. Zaprezentowane modele ukazują potencjał afiliacji jako skalowalnego narzędzia wspierającego rozwój sprzedaży. W artykule wykorzystano następujące metody badawcze: krytykę piśmiennictwa oraz studium przypadku.

**Słowa kluczowe:** marketing afiliacyjny, sprzedaż, afiliant, strategia marketingowa

### **1. Wstęp**

W dobie dynamicznych zmian w e-commerce i rosnącej konkurencji na rynku online przedsiębiorcy coraz częściej sięgają po rozwiązania, które pozwalają nie tylko zwiększyć sprzedaż, ale także optymalizować koszty marketingowe. Jednym z najskuteczniejszych i najszybciej rozwijających się modeli promocyjnych jest marketing afiliacyjny. To strategia, która zyskała ogromną popularność dzięki swojej efektywności, mierzalności i niskiemu ryzyku finansowemu.

Marketing afiliacyjny pozwala przedsiębiorstwom zwiększać zasięg rynkowy bez ponoszenia wysokich kosztów początkowych, a jednocześnie umożliwia współpracującym afiliantom generowanie przychodów poprzez działania promocyjne. W artykule przedstawiono istotę marketingu afiliacyjnego oraz trzy warianty programów afiliacyjnych wraz z ich analizą.

Celem artykułu jest ukazanie marketingu afiliacyjnego jako modelu, który łączy efektywność z elastycznością, oferując przedsiębiorstwom możliwość osiągnięcia mierzalnych wyników przy jednoczesnej optymalizacji kosztów działań promocyjnych. Teza artykułu zakłada, że afiliacja, dzięki swojej strukturze opartej na wynikach oraz zdolności do budowania partnerskich relacji biznesowych, stanowi jedno z najbardziej obiecujących narzędzi wspierających rozwój sprzedaży w warunkach współczesnego rynku.

W artykule wykorzystano dwie główne metody badawcze: krytykę piśmiennictwa, która pozwoliła na usystematyzowanie dotychczasowej wiedzy w obszarze marketingu afiliacyjnego, oraz analizę studium przypadku, dzięki której możliwe było ukazanie praktycznych zastosowań i efektywności omawianych modeli.

## 2. Istota, historia i korzyści marketingu afiliacyjnego

Jest wiele definicji marketingu. Na najbardziej podstawowym poziomie marketing obejmuje wszystkie procesy związane z przemieszczaniem produktu lub usługi od organizacji do konsumenta. Zawiera on rozpoznanie potrzeb klientów, opracowanie produktów lub usług, które te potrzeby zaspokoją, identyfikację osób, które mogą je kupić, promocję oraz dostarczenie ich do odpowiednich kanałów dystrybucji, by dotarły do klientów. Marketing w swojej istocie polega na zrozumieniu, czego pragną klienci i wykorzystaniu tej wiedzy do rozwoju biznesu (Albrecht i in., 2023, s. 12).

Tradycyjna definicja sprzedaży koncentruje się na momencie zawarcia transakcji, jednak w XXI wieku wymagane są nowoczesne podejścia, uwzględniające zmieniające się potrzeby konsumentów (Futrell, 2004, s. 5-6). Sprzedaż w dzisiejszym świecie jest skomplikowanym procesem, który wymaga od sprzedawcy znajomości wielu technik, doboru rozwiniętych umiejętności miękkich oraz wykonania wielu działań, które doprowadzą do zawarcia transakcji (Jobber i Lancaster, 2009, s. 4).

Marketing jest pojęciem znacznie szerszym niż sprzedaż, która zazwyczaj zaczyna się od momentu, gdy firma ma do zaoferowania produkt. Marketing rozpoczyna się znacznie wcześniej, jeszcze na etapie kształtowania idei produktu. Co więcej, nie kończy się on na dokonaniu sprzedaży. Obejmuje zarządzanie całym doświadczeniem klienta związanym z produktem, w tym jego użytkowanie, serwisowanie, utylizację i ponowny zakup. Celem marketingu jest stworzenie produktu, który sprzedaje się sam, a nie sprzedaż produktu sama w sobie (Chernev, 2019, s. 16).

Marketing i sprzedaż to dwa powiązane, ale równocześnie odrębne pojęcia. Afiliacja, będąca formą współpracy między partnerami biznesowymi, może być jednocześnie klasyfikowana jako strategia marketingowa oraz model sprzedaży, ponieważ łączy elementy obu tych obszarów. Jako strategia marketingowa afiliacja koncentruje się na nawiązaniu współpracy z afilantami, przyczyniając się do zwiększenia rozpoznawalności produktu. Jako model sprzedaży odnosi się do konkretnego procesu generowania transakcji.

Marketing afiliacyjny to strategia marketingowa oparta na wynikach, w której osoby fizyczne lub przedsiębiorstwa promują produkty lub usługi, zarabiając prowizję (Wolf, 2016, s. 10). Dobrze zaplanowana współpraca z afilantami wymaga traktowania ich jak partnerów biznesowych, co oznacza wzajemne zrozumienie celów oraz efektywną komunikację (IAB Affiliate Marketing Working Group, 2016, s. 12). Afilanci działają jako pośrednicy między przedsiębiorstwem a potencjalnymi klientami, wykorzystując rozmaite techniki sprzedażowe oraz różne kanały, takie jak blogi, media społecznościowe, email marketing lub strony internetowe w celu zwiększenia ruchu i konwersji (Wolf, 2016, s. 10).

Afilacja zyskała na popularności wśród sprzedawców i właścicieli przedsiębiorstw po tym, gdy w 1989 roku William J. Tobin wprowadził ją w swoim przedsiębiorstwie PC Flowers & Gifts. Wraz z rozwojem sprzedaży online afilacja stała się jej integralną częścią. Pierwszym przedsiębiorstwem, które wprowadziło program afiliacyjny na szeroką skalę, był Amazon. Stworzyło to możliwość korzystnego zarobku dla sprzedawców z całego świata oraz okazało się modelem sprzedażowym, którego wcześniej brakowało na rynku (AffiliateMarketerTraining.com, 2022).

Marketing afiliacyjny niesie za sobą wiele korzyści zarówno dla właścicieli przedsiębiorstw, jak i dla handlowców. Stanowi skuteczne narzędzie, które umożliwia przedsiębiorcy zwiększenie sprzedaży oraz rozpoznawalności marki przy ponoszeniu relatywnie niskich kosztów początkowych. Dzięki współpracy z afilantami przedsiębiorstwo dociera do nowych grup klientów, co przekłada się na wzrost sprzedaży bez konieczności prowadzenia kosztownych kampanii reklamowych (Wolf, 2016, s. 18-20). Marketing, w swojej istocie, oznacza budowanie i zarządzanie relacjami z klientami poprzez dostarczanie im wartości i satysfakcji. Za budowanie tych relacji w przypadku tego modelu odpowiedzialni są afilanci (Armstrong i Kotler, 2022, s. 29). Afilanci wykorzystują najczęściej cyfrowe techniki marketingowe, aby zwiększyć efektywność dotarcia do konsumentów (Chaffey i Ellis-Chadwick, 2022, s. 8). Afilanci promują produkty w swoich kanałach, generując dodatkowy ruch na stronie internetowej przedsiębiorstwa. W przeciwieństwie do tradycyjnych form marketingu afilacja nie wymaga na początku znaczących nakładów finansowych. Jest to model skupiający się głównie na wynikach. Afilacja eliminuje ryzyko finansowe, ponieważ przedsiębiorca ponosi koszty jedynie w przypadku wygenerowania sprzedaży lub osiągnięcia innych określonych celów. To efektywny sposób na optymalizację budżetu (Wolf, 2016, s. 18-20).

W marketingu afiliacyjnym stosuje się różne modele rozliczeń, które określają sposób wynagradzania partnerów za ich działania promocyjne. W modelu *Cost per Lead* (CPL) afilant otrzymuje wynagrodzenie za pozyskanie danych kontaktowych potencjalnego klienta, np. poprzez wypełnienie formularza czy zapisanie się do newslettera. *Cost per Sale* (CPS) polega na wypłacie prowizji za każdą sprzedaż produktu lub usługi dokonanej dzięki działaniom afilanta. *Cost per Action* (CPA) to model, w którym partner zarabia, gdy użytkownik wykona określoną czynność, taką jak

rejestracja na stronie, pobranie aplikacji czy zapisanie się do newslettera. Natomiast w modelu *Cost per Click* (CPC) partner otrzymuje wynagrodzenie za każde kliknięcie w link afiliacyjny lub baner reklamowy. Wybór odpowiedniego modelu rozliczeń zależy od celów kampanii oraz specyfiki promowanego produktu lub usługi. Każdy z nich ma swoje zalety i może być bardziej efektywny w różnych kontekstach marketingowych (Matuła, 2024, s. 5-6).

Dla afilianta, czyli osoby dołączającej do programu, marketing partnerski stanowi źródło pasywnego dochodu. Handlowiec ma nieograniczony wybór przedsiębiorstw, z którymi może współpracować, oraz produktów lub usług, jakie chce polecać. Może wyspecjalizować się w jednej dziedzinie, dopracowywać swoje strategie marketingowe oraz poszerzać bazę klientów. Łączy się to bezpośrednio z kolejną z korzyści marketingu afiliacyjnego dla sprzedawcy – możliwością skalowania zysków. Wysokość wynagrodzenia afilianta zależy od jego zaangażowania oraz skuteczności promocji, co daje nieograniczone możliwości rozwoju i zwiększania dochodów (Wolf, 2016, s. 14-15).

3. Przykładowe modele wraz z kalkulacją zysków

W każdym z opisanych dalej modeli struktura społeczności afiliacyjnej składa się z właściciela społeczności, czyli osoby, która nadzoruje grupę i jest odpowiedzialna za rekrutację sprzedawców do programu afiliacyjnego, oraz afilianta, czyli osoby, która ma za zadanie sprzedaż produktu. W każdym z modeli wykorzystywany jest model rozliczenia CPS, czyli afiliani oraz właściciel społeczności otrzymują wynagrodzenie za każdy sprzedany produkt. We wszystkich modelach sformułowanie „koszt wytworzenia” odnosi się do kosztów poniesionych przy produkcji jednej sztuki produktu, nie uwzględniając prowizji afilianta oraz właściciela społeczności.

3.1. Model I

W pierwszym modelu kluczowym elementem jest obowiązkowy zakup produktu jako warunek przystąpienia do programu afiliacyjnego. Osoby chcące do niego dołączyć otrzymują zniżkę w wysokości 100 zł na pierwszą sztukę produktu, a właściciel społeczności zarabia jednorazową prowizję w wysokości 25 zł za tę sprzedaż.

Tabela 1. Ceny sprzedaży w modelu I

|                                                          |           |
|----------------------------------------------------------|-----------|
| Cena regularna sprzedaży produktu brutto                 | 400,00 zł |
| Cena regularna sprzedaży produktu netto                  | 325,20 zł |
| Cena sprzedaży brutto dla osoby dołączającej do programu | 300,00 zł |
| Cena sprzedaży netto dla osoby dołączającej do programu  | 243,90 zł |

Źródło: opracowanie własne.

Afilianci w celu zwiększenia sprzedaży oferują swoim klientom 40 zł rabatu. Właściciel społeczności oraz afiliant otrzymują wynagrodzenie w wysokości 40 zł z każdej transakcji sprzedaży. W powyższej tabeli zostały przedstawione ceny sprzedaży produktu. Regularna cena sprzedaży brutto wynosi 400 zł.

Zysk dla przedsiębiorstwa za każdą sprzedaną sztukę produktu przez afilianta obejmuje przychód ze sprzedaży, całkowity koszt wytworzenia, wynagrodzenie właściciela społeczności oraz afilianta, jak również rabat, którym dysponuje afiliant.

**Tabela 2.** Określenie wysokości zysku przypadającego na każdą sprzedaną przez afilianta sztukę produktu w modelu I

|                                                                              |           |
|------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Cena regularna sprzedaży brutto                                              | 400,00 zł |
| Koszt wytworzenia                                                            | 120,00 zł |
| Prowizja właściciela społeczności                                            | 40,00 zł  |
| Prowizja afilianta                                                           | 40,00 zł  |
| Rabat, który oferuje afiliant                                                | 40,00 zł  |
| Zysk dla przedsiębiorstwa za każdą sztukę produktu sprzedaną przez afilianta | 160,00 zł |

Źródło: opracowanie własne.

Główną zaletą tego modelu jest natychmiastowy przychód wynikający z obowiązkowego zakupu. Właściciel społeczności generuje przychód zarówno z rekrutacji afiliantów, jak i późniejszych sprzedaży. Jednak ten mechanizm ma także istotne ograniczenia. Kupno produktu przez osoby chcące dołączyć do programu prawdopodobnie wynika z chęci uzyskania możliwości do zarabiania jako afiliant. Z tego względu możemy założyć, że afilianci nie będą zainteresowani ponownym zakupem.

W tabeli 3 przedstawiono przykładową kalkulację zysku, nieuwzględniającą podatku VAT oraz podatku dochodowego dla przedsiębiorstwa przy wybraniu tego modelu marketingu afiliacyjnego. Założono, że do programu dołączy tylko 50 osób, ponieważ został zastosowany próg wejścia. Wynagrodzenie właściciela społeczności w momencie zrekrutowania 50 osób wynosi 1 250 zł.

**Tabela 3.** Kalkulacja zysku w modelu I

|                                                                                   |              |
|-----------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| Liczba osób, które dołączyły                                                      | 50           |
| Zarobek właściciela grupy                                                         | 1 250,00 zł  |
| Zysk przedsiębiorstwa przy dołączeniu aliantów do programu                        | 7 750,00 zł  |
| Średni zarobek przypadający na afilianta                                          | 400,00 zł    |
| Łączny zarobek afiliantów                                                         | 20 000,00 zł |
| Łączny zarobek właściciela grupy                                                  | 21 250,00 zł |
| Zysk przedsiębiorstwa przy założeniu, że każdy afiliant sprzeda 10 sztuk produktu | 80 000,00 zł |
| Łączny zysk przedsiębiorstwa                                                      | 87 750,00 zł |

Źródło: opracowanie własne.

Zysk przedsiębiorstwa w momencie zrekrutowania 50 osób wyniesie 7 750 zł. Przy założeniach, że każdy afiliant uśredniając, sprzeda 10 sztuk produktu, zysk przedsiębiorstwa wyniesie 87 750 zł.

### 3.2. Model II

W tym scenariuszu nie ma obowiązku zakupu produktu przy dołączaniu do programu afiliacyjnego, co eliminuje barierę wejścia i pozwala na przyciągnięcie większej liczby osób chętnych do dołączenia do programu. Nowi uczestnicy mogą od razu promować produkt, oferując swoim klientom 40 zł rabatu i zarabiając 40 zł za każdą sprzedaż. Właściciel społeczności otrzymuje 20 zł za każdą sprzedaż oraz dodatkowe 50 zł za pierwszą sprzedaż afilianta. Dodatkowe 50 zł ma za zadanie zmotywować właściciela społeczności do zmobilizowania afiliantów do pracy zaraz po dołączeniu do programu. W tabeli 4 zostały przedstawione ceny sprzedaży produktu.

**Tabela 4.** Ceny sprzedaży w modelu II

|                                |           |
|--------------------------------|-----------|
| Cena regularna produktu brutto | 400,00 zł |
| Cena regularna produktu netto  | 325,20 zł |

Źródło: opracowanie własne.

Brak natychmiastowego przychodu jest główną różnicą między tym modelem a modelem pierwszym, jednak przynosi on inną korzyść – wszystkie sprzedaże są dokonywane przez klientów, którzy są rzeczywiście zainteresowani produktem.

W przypadku pierwszej sprzedanej sztuki produktu przez afilianta właściciel społeczności otrzymuje premię w wysokości 50 zł. Zysk ze sprzedaży pierwszej sztuki produktu przez afilianta uwzględnia wynagrodzenie właściciela społeczności wraz z premią, wynagrodzenie afilianta, koszt wytworzenia oraz rabat, który oferuje afiliant.

**Tabela 5.** Określenie wysokości zysku przypadającego na pierwszą sprzedaną przez afilianta sztukę produktu w modelu II

|                                                                                 |           |
|---------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Cena regularna sprzedaży brutto                                                 | 400,00 zł |
| Koszt wytworzenia                                                               | 120,00 zł |
| Wynagrodzenie właściciela społeczności za pierwszą sprzedaż afilianta           | 70,00 zł  |
| Prowizja afilianta                                                              | 40,00 zł  |
| Rabat, z którym sprzedaje afiliant                                              | 40,00 zł  |
| Zysk przedsiębiorstwa przy pierwszej sprzedanej sztuce produktu przez afilianta | 130,00 zł |

Źródło: opracowanie własne.

Przy każdej kolejnej sprzedaży zysk, który przedsiębiorstwo otrzymuje z jednej sztuki produktu, wynosi 180 zł.

**Tabela 6.** Określenie wysokości zysku przypadającego na każdą kolejną sprzedaną przez afilianta sztukę produktu w modelu II

|                                                                                      |           |
|--------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Cena regularna sprzedaży brutto                                                      | 400,00 zł |
| Koszt wytworzenia                                                                    | 120,00 zł |
| Prowizja właściciela społeczności                                                    | 20,00 zł  |
| Prowizja afilianta                                                                   | 40,00 zł  |
| Rabat, z którym sprzedaje afiliant                                                   | 40,00 zł  |
| Zysk dla przedsiębiorstwa za każdą kolejną sztukę produktu sprzedaną przez afilianta | 180,00 zł |

Źródło: opracowanie własne.

W tym modelu zakłada się, że do programu dołączy dwa razy więcej osób, ponieważ nie ma bariery wejścia. Każdy zainteresowany może zostać afiliantem. Założono, że uśredniając, każdy afiliant sprzeda 10 sztuk produktu.

**Tabela 7.** Kalkulacja zysku w modelu II

|                                                                                                 |               |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| Liczba osób, które dołączyły                                                                    | 100           |
| Wynagrodzenie właściciela społeczności przy założeniu, że każdy afilianta sprzedał jedną sztukę | 7 000,00 zł   |
| Wynagrodzenie afiliantów przy założeniu, że każdy z nich sprzedał jedną sztukę                  | 4 000 zł      |
| Zysk przedsiębiorstwa przy sprzedaży pierwszej sztuki produktu przez afilianta                  | 13 000,00 zł  |
| Średnie wynagrodzenie afilianta                                                                 | 400,00 zł     |
| Łączne wynagrodzenie aliantów                                                                   | 40 000,00 zł  |
| Łączne wynagrodzenie właściciela grupy                                                          | 25 000,00 zł  |
| Zysk przedsiębiorstwa dla kolejnych 9 sztuk sprzedanych przez afiliantów                        | 162 000,00 zł |
| Łączny zysk przedsiębiorstwa                                                                    | 175 000,00 zł |

Źródło: opracowanie własne.

W odróżnieniu od Modelu I, w którym pierwsza sprzedaż prawdopodobnie byłaby efektem systemu afiliacyjnego, w tym przypadku zakup wynika z realnej potrzeby konsumenta. Oznacza to większe prawdopodobieństwo ponownych zakupów i budowania lojalnej bazy klientów, co w dłuższej perspektywie może być znacznie bardziej opłacalne. Dodatkowym atutem jest premia w wysokości 50 zł za pierwszą sprzedaż afilianta, która motywuje właściciela grupy.

### 3.3. Model III

Model ten jest rozszerzeniem Modelu II poprzez dodanie elementu grywalizacji. Struktura pozostaje taka sama. Afilianci mogą dołączyć bez konieczności zakupu produktu. Ich wynagrodzenie wynosi 40 zł za każdą sprzedaż. Właściciel społeczności za każdą sprzedaż afilianta otrzymuje wynagrodzeni w wysokości 20 zł. Dodatkowo przy pierwszej sprzedaży każdego afilianta otrzymuje premię w wysokości 50 zł. Zysk przy pierwszej sprzedanej sztuce wynosi 130 zł, a przy każdej kolejnej 180 zł.



**Tabela 8.** Kalkulacja zysku w modelu II

|                                                                                            |               |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| Liczba osób, które dołączyły                                                               | 140           |
| Wynagrodzenie właściciela grupy przy założeniu, że każdy afiliant sprzedał jedną sztukę    | 9 800,00 zł   |
| Wynagrodzenie afiliantów przy założeniu, że każdy z nich sprzedał jedną sztukę             | 5 600,00 zł   |
| Zysk przedsiębiorstwa przy sprzedaży pierwszej sztuki produktu przez wszystkich afiliantów | 18 200,00 zł  |
| Średnie wynagrodzenie afilianta                                                            | 320,00 zł     |
| Łączne wynagrodzenie aliantów                                                              | 44 800,00 zł  |
| Łączne wynagrodzenie właściciela grupy                                                     | 29 400,00zł   |
| Zysk przedsiębiorstwa dla kolejnych 9 sztuk sprzedanych przez afiliantów                   | 176 400,00 zł |
| Koszt nagrody dla jednej osoby, która osiągnęła najlepszą sprzedaż w danym okresie         | 10 000,00 zł  |
| Łączny zysk przedsiębiorstwa pomniejszony o nagrodę                                        | 184 600,00 zł |

Źródło: opracowanie własne.

Model III jest rozszerzony o nagrodę dla afilianta, który sprzeda najwięcej sztuk produktu w danym okresie. Nagroda ma za zadanie działać jako silny motywator, szczególnie dla osób, które już mają doświadczenie w sprzedaży afiliacyjnej lub dużą sieć kontaktów. Dla takich uczestników perspektywa dodatkowego wynagrodzenia w postaci nagrody może znacząco zwiększyć ich zaangażowanie i sprawić, że będą bardziej aktywnie promować produkt. Zakłada się, że nagroda zachęci więcej osób do dołączenia do programu.

Wprowadzenie nagrody może przyciągnąć większą liczbę afiliantów, ale jednocześnie może doprowadzić do zmniejszenia średniej sprzedaży na osobę, ponieważ więcej osób będzie konkurować o prowizję i nagrodę. Zakłada się, że średnia sprzedaż przypadająca na afilianta zmniejszy się o 20%. W wyliczeniach został uwzględniony koszt nagrody. W przypadku tego modelu trzeba zniwelować ryzyko, w którym wzrost liczby afiliantów nie przełoży się na odpowiedni wzrost sprzedaży.

Z psychologicznego punktu widzenia wprowadzenia grywalizacji w tym modelu powinno przyczynić się do dużo większego zaangażowania osób, które dołączyły do programu afiliacyjnego. Łączny zysk przedsiębiorstwa w tym modelu wyniesie 184 600 zł.

### 3.4. Porównanie modeli

Pierwszy model generuje natychmiastowy przychód, ale z uwagi na to, że zakup produktu wynika głównie z chęci dołączenia do programu, trudno oczekiwać powtarzalności.

Drugi scenariusz eliminuje konieczność początkowego zakupu, co może przyciągnąć większą liczbę afiliantów, a jednocześnie zapewnia, że każda sprzedaż pochodzi od klienta, który jest naprawdę zainteresowany zakupem, co może znacząco



wpłynąć na wzrost powtarzalności zamówień. Wadą tego modelu jest brak natychmiastowego przychodu, jednak można założyć, że korzyści długoterminowe będą większe.

Trzeci scenariusz dodaje element grywalizacji poprzez wprowadzenie nagrody dla najlepszego afilianta, co może znacząco zwiększyć zaangażowanie. Jednak większa liczba uczestników może doprowadzić do zmniejszenia średniej sprzedaży przypadającej na afilianta, a koszt nagrody musi być odpowiednio zbilansowany, aby nie wpłynął negatywnie na rentowność programu afiliacyjnego.

Wybór najlepszego modelu zależy od priorytetów biznesowych. Jeśli celem jest szybkie uzyskanie przychodów, pierwszy scenariusz wydaje się najkorzystniejszy, ale może nie przynieść długoterminowych korzyści. Jeśli priorytetem jest pozyskanie lojalnych klientów i budowanie wartości marki, drugi scenariusz jest bardziej odpowiedni. Trzeci scenariusz może być skuteczny w motywowaniu afiliantów do intensywnej sprzedaży, ale wymaga starannej kontroli kosztów i analizy.

#### 4. Podsumowanie

Marketing afiliacyjny stanowi efektywną strategię sprzedażową, której istotą jest współpraca przedsiębiorstwa z niezależnymi partnerami promującymi jego produkty lub usługi w zamian za prowizję. Dzięki swojej strukturze opartej na wynikach model ten umożliwia redukcję kosztów marketingowych oraz minimalizację ryzyka finansowego, jednocześnie zapewniając przedsiębiorstwom szansę na poszerzenie zasięgu i zwiększenie sprzedaży.

W artykule przedstawiono trzy modele wdrożenia programu afiliacyjnego, zróżnicowane pod względem mechanizmów rekrutacyjnych, struktury prowizji oraz motywatorów dla uczestników. Analiza wykazała, że każdy z modeli posiada zarówno potencjalne korzyści, jak i ograniczenia.

Dobór odpowiedniego wariantu powinien być uzależniony od celów strategicznych przedsiębiorstwa, jego sytuacji finansowej oraz planowanego horyzontu czasowego wdrożenia programu. Wyniki analizy potwierdzają, że właściwie zaprojektowany program afiliacyjny może stanowić skuteczne narzędzie wspierające sprzedaż i rozwój przedsiębiorstwa.

#### Literatura

- AffiliateMarketerTraining.com. (2022, 20 lutego). *A History Of Affiliate Marketing*. Pobrano 8 marca 2025 z <https://www.affiliatemarketertraining.com/history-affiliate-marketing/>
- Albrecht, M., Green, M. i Hoffman, L. (2023). *Principles of Marketing*. OpenStax.
- Armstrong, G. i Kotler, P. (2022). *Marketing: An Introduction*, Global Edition. Pearson.
- Chaffey, D. i Ellis-Chadwick, F. (2022). *Digital Marketing*. Pearson.
- Chernev, A. (2019). *Strategic Marketing Management: The Framework* (wyd. 10). Cerebellum Press.
- Futrell, C. (2004). *Fundamentals of Selling: Customers for Life Through Service*. McGraw-Hill/Irwin.

- IAB Affiliate Marketing Working Group. (2016). *Affiliate Marketing Handbook*. Pobrano 8 marca 2025 z [https://www.iab.com/wp-content/uploads/2016/11/IAB-Affiliate-Marketing-Handbook\\_2016.pdf](https://www.iab.com/wp-content/uploads/2016/11/IAB-Affiliate-Marketing-Handbook_2016.pdf)
- Jobber, D. i Lancaster, G. (2009). *Selling and Sales Management*. Prentice Hall/Financial Times.
- Matuła, W. (2024). *Sekrety afiliacji*. Wojciech Matuła LINKJUICE.
- Wolf, A. (2016). *Affiliate Marketing: Develop an Online Business Empire from Selling Other Peoples Products*. Createspace Independent Publishing Platform.

## **Affiliate Marketing as a Cost-optimised Form of Business Development**

**Abstract:** The article presents affiliate marketing as an effective performance-based sales model that enables companies to increase their reach and optimise the costs of promotional activities. Three variants of affiliate programmes are discussed, analysing their structure, profitability and impact on the involvement of affiliates. The presented models show the potential of affiliation as a scalable tool supporting sales development.

**Keywords:** affiliate marketing, sales, affiliate, marketing strategy

**Klaudiusz Bewko**

e-mail: 191383@student.ue.wroc.pl

ORCID: 0009-0001-7759-6725

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

## **Analiza zmian prawa podatkowego w zakresie opodatkowania osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą**

DOI: 10.15611/2025.56.6.03

JEL Classification: H24, H25

© 2025 Klaudiusz Bewko

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:** Bewko, K. (2025). Analiza zmian prawa podatkowego w zakresie opodatkowania osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą. W: M. Biernacki i R. Kowalak (red.), *Rachunkowość* (s. 27-36). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

**Streszczenie:** Nadrzędnym celem artykułu jest analiza trzech głównych form opodatkowania dochodów osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą w Polsce: opodatkowanie według zasad ogólnych (skala podatkowa), podatek liniowy oraz ryczałt od przychodów ewidencjonowanych. Zostały w nim omówione zasady funkcjonowania każdego z rozwiązań oraz przedstawiona porównawcza analiza ich zastosowania na przykładzie małego warsztatu samochodowego. Studium przypadku obejmuje symulacje dla lat 2015 i 2025 oraz ukazuje, że zmiany w prawie podatkowym wpływają na atrakcyjność poszczególnych form. Na potrzeby artykułu sformułowano tezę, że świadomy wybór formy opodatkowania oraz bieżące monitorowanie zmian legislacyjnych są kluczowe dla optymalizacji obciążeń podatkowych przedsiębiorstwa.

**Słowa kluczowe:** podatek dochodowy, formy opodatkowania, zmiany podatkowe, strategia podatkowa, działalność gospodarcza

### **1. Wstęp**

Rozpoczęcie działalności gospodarczej wiąże się z podejmowaniem ważnych decyzji. Jedną z nich jest wybór najkorzystniejszej formy opodatkowania osiągniętych dochodów podatkiem dochodowym od osób fizycznych (PIT). W dynamicznie zmieniającym się środowisku gospodarczym oraz prawnym wybór ten staje się jednym z kluczowych elementów strategii przedsiębiorstwa. Osoby fizyczne będące przedsiębiorcami mogą wybrać, czy chcą opodatkować swoje dochody skalą podatkową, podatkiem liniowym czy ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych. Każda z tych form wiąże się z odmiennymi zasadami rozliczeń, możliwością odliczania kosztów oraz ograniczeniami związanymi z przychodami. Przedsiębiorcy muszą dokonać wyboru, który będzie najlepiej odpowiadał specyfice ich działalności.

Niniejszy artykuł ma na celu przedstawienie charakterystycznych cech obowiązujących w Polsce form opodatkowania działalności gospodarczej osoby fizycznej oraz pokazanie, jak zmiany w prawie podatkowym wpływają na wysokość obciążeń publiczno-prawnych przedsiębiorców. Na potrzeby artykułu sformułowano następującą tezę: świadomy wybór formy opodatkowania oraz bieżące monitorowanie zmian legislacyjnych są kluczowe dla optymalizacji obciążeń podatkowych przedsiębiorstwa. Zastosowano metody badawcze, jakimi są studia literaturowe oraz analiza dokumentacji księgowej.

2. Charakterystyka form opodatkowania dochodów podatkiem dochodowym od osób fizycznych

Przepisy regulujące możliwe do wyboru formy opodatkowania dochodów działalności gospodarczej znajdują się w Ustawie z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2025 r., poz. 163; dalej „ustawa PIT”) oraz Ustawie z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (Dz. U. z 2024 r., poz. 1593; dalej „Uzpd”).

Osoba fizyczna rozpoczynająca działalność gospodarczą w Polsce ma obowiązek wyboru formy opodatkowania swoich dochodów. Wybór albo zmianę formy opodatkowania można przeprowadzić co do zasady jeden raz w roku. Podatnik ma na to czas do 20. dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym osiągnięto pierwszy przychód w roku podatkowym, lub do końca roku podatkowego, jeśli pierwszy przychód osiągnięto w grudniu (ustawa PIT, art. 9a, ust. 2). Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą mogą wybrać jedną z trzech form opodatkowania: podatek dochodowy ustalany według zasad ogólnych (skala podatkowa), podatek dochodowy ustalany liniowo (podatek liniowy) lub ryczałt od przychodów ewidencjonowanych.

2.1. Zasady ogólne (skala podatkowa)

Opodatkowanie dochodu na zasadach ogólnych według skali podatkowej jest podstawową formą opodatkowania, która nie wymaga zawiadomiania o jej wyborze. Podstawą opodatkowania w podatku dochodowym od osób fizycznych ustalany według zasad ogólnych jest dochód, będący różnicą między osiągniętymi przychodami a kosztami uzyskania przychodu. Stawka podatku jest uzależniona od wysokości osiągniętego dochodu. Wysokość stawek w 2025 roku przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Stawki podatkowe podatku dochodowego ustalanego według zasad ogólnych w 2025 roku

| Progi podatkowe   | Stawka podatkowa                              | Przedział dochodów   |
|-------------------|-----------------------------------------------|----------------------|
| I próg podatkowy  | 12%                                           | Od 30 do 120 tys. zł |
| II próg podatkowy | 10 800 zł + 32% od nadwyżki ponad 120 tys. zł | Ponad 120 tys. zł    |

Źródło: opracowanie własne na podstawie (ustawa PIT, art. 27, ust. 1).

Główną korzyścią płynącą z zastosowania tej formy opodatkowania jest kwota wolna od podatku, która w 2025 roku jest równa 30 000 zł rocznie. Kwota zmniejszająca podatek wynosi natomiast 3 600 zł rocznie (Biznes.gov.pl, 2021b). Przedsiębiorca rozliczający się tą formą może skorzystać z obowiązujących ulg podatkowych, np. ulgi prorodzinnej, oraz istnieje możliwość wspólnego rozliczenia z małżonkiem (Maruszewska, 2023, s. 55).

Przedsiębiorca ma obowiązek prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów (PKPiR) według wzoru i zasad opisanych w rozporządzeniu Ministra Finansów z 23 grudnia 2019 r. w sprawie prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów lub może wybrać prowadzenie księgi rachunkowej (ustawa PIT, art. 24a, ust. 1).

Przy tej formie opodatkowania stawka składki na ubezpieczenie zdrowotne wynosi 9% od dochodu, przy czym dochód ustala się jako różnicę między osiągniętymi przychodami a poniesionymi kosztami uzyskania tych przychodów, który pomniejsza się o kwotę opłaconych składek społecznych, jeżeli nie zostały zaliczone do kosztów uzyskania przychodów. Składka na ubezpieczenie zdrowotne nie podlega odliczeniu od dochodu oraz nie może stanowić kosztu uzyskania przychodu (Biznes.gov.pl, 2021c).

## 2.2. Podatek liniowy

Innym wariantem jest opodatkowanie dochodów podatkiem liniowym. Podstawą opodatkowania w podatku dochodowym od osób fizycznych ustalany metodą liniową jest dochód, czyli przychody pomniejszone o koszty uzyskania przychodów. Całość dochodów opodatkowana jest jedną stawką podatkową, która wynosi 19%, niezależnie od osiągniętego dochodu (Maruszewska, 2023, s. 54).

Przedsiębiorca korzystający z tej formy opodatkowania nie ma prawa do skorzystania z kwoty wolnej od podatku, niektórych ulg podatkowych oraz wspólnego rozliczenia z małżonkiem (Maruszewska, 2023, s. 55). Tak jak w przypadku opodatkowania według zasad ogólnych ma obowiązek prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów.

Przy tej formie opodatkowania stawka składki na ubezpieczenie zdrowotne wynosi 4,9% od dochodu, przy czym dochód ustala się jako różnicę między osiągniętymi przychodami a poniesionymi kosztami uzyskania tych przychodów, który pomniejsza się o kwotę opłaconych składek społecznych, jeżeli nie zostały zaliczone do kosztów uzyskania przychodów. Składka na ubezpieczenie zdrowotne może być kosztem uzyskania przychodów lub stanowić odliczenie od dochodu maksymalnie do kwoty 12 900 zł rocznie (Biznes.gov.pl, 2021c).

Prawo do opodatkowania podatkiem liniowym zostanie utracone w przypadku uzyskania przychodów z działalności gospodarczej prowadzonej samodzielnie lub z tytułu udziału w spółce niebędącej osobą prawną, jeśli usługi są świadczone na rzecz byłego lub obecnego pracodawcy. W takiej sytuacji opodatkowanie będzie odbywać się na zasadach ogólnych za cały rok podatkowy, w którym doszło do utraty prawa do podatku liniowego (Biznes.gov.pl, 2021a).

Opodatkowanie podatkiem liniowym jest najkorzystniejsze dla przedsiębiorcy osiąającego wysokie dochody (Małecka-Ziemińska, 2012, s. 150-153).

### 2.3. Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych

Ostatnią możliwą opcją opodatkowania dochodów jest ryczałt od przychodów ewidencjonowanych. Podstawą opodatkowania przy korzystaniu z niego jest przychód, a nie dochód jak w pozostałych dostępnych formach opodatkowania. Przedsiębiorca nie ma prawa do doliczenia kosztów uzyskania przychodu (Tkocz-Wolny, 2023, s. 96). Stawka podatku jest uzależniona od rodzaju wykonywanej działalności i kwoty uzyskanych przychodów. Stawki podatkowe dla 2025 roku przedstawiono w tabeli 2.

**Tabela 2.** Stawki podatkowe ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych w 2025 roku

| Stawka ryczałtu                                         | Rodzaj działalności                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 17%                                                     | Przychody z wolnych zawodów: lekarze, lekarze stomatolodzy, lekarze weterynarii, technicy dentyści, felczerzy, położne, pielęgniarki, tłumacze, nauczyciele świadczący usługi edukacyjne (lekcje na godziny)                                                                                                                                             |
| 15%                                                     | Usługi parkingowe, reklamowe, badanie rynku i opinii publicznej, zakwaterowanie, fotograficzne; reprodukcja komputerowych nośników informacji, obsługa centrali radio-taxi; pośrednictwo w sprzedaży hurtowej, samochodów osobowych, motocykli oraz części i akcesoriów                                                                                  |
| 14%                                                     | Usługi opieki zdrowotnej (PKWiU dział 86), architektoniczne i inżynierskie; badania i analizy techniczne (PKWiU dział 71), specjalistyczne projektowanie (PKWiU 74.1)                                                                                                                                                                                    |
| 12%                                                     | Usługi związane z wydawaniem gier komputerowych, oprogramowania, doradztwem sprzętowym i programowym, instalacją oprogramowania, zarządzaniem siecią i systemami informatycznymi                                                                                                                                                                         |
| 10%                                                     | Przychody z odpłatnego zbycia praw majątkowych lub nieruchomości, będących środkami trwałymi, składnikami majątku (niezależnie od ich nabycia), spółdzielczym prawem do lokalu użytkowego lub udziałem w takim prawie                                                                                                                                    |
| 8,5%<br>(do 100 tys. zł)<br>i 12,5%<br>(od 100 tys. zł) | Usługi zakwaterowania, wynajem nieruchomości, badania naukowe, wynajem samochodów, pojazdów bez kierowcy, intelektualnej własności (bez prac chronionych prawem autorskim), pomoc społeczna z zakwaterowaniem                                                                                                                                            |
| 8,5%                                                    | Usługi gastronomiczne (sprzedaż alkoholu > 1,5%), działalność usługowa z materiału powierzonego przez zamawiającego, prowizje komisanta, kolportera prasy, usługi zwalczania pożarów, edukacji (PKWiU dział 85), biblioteki, archiwa, muzea, usługi kulturowe (PKWiU dział 91)                                                                           |
| 5,5%                                                    | Działalność wytwórcza, roboty budowlane, przewóz ładunków (samochody > 2 tony), sprzedaż świadectw pochodzenia, prowizje z biletów komunikacyjnych, znaczków pocztowych, żetonów i kart do automatów                                                                                                                                                     |
| 3%                                                      | Działalność gastronomiczna (bez napojów alkoholowych > 1,5%), działalność handlowa, rybołówstwo, zbycie składników majątku (oprócz nieruchomości), usługi związane z produkcją zwierzęcą (bez weterynarii), zbycie ruchomych składników majątku przedsiębiorstwa w spadku, dotacje, subwencje, odsetki, nieodpłatne świadczenia, wynagrodzenie płatników |
| 2%                                                      | Sprzedaż przetworzonych (nieprzemysłowo) produktów roślinnych i zwierzęcych                                                                                                                                                                                                                                                                              |

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Uzpd, art. 12, ust. 1).

Niektóre działalności gospodarcze zostały przez ustawodawcę wyłączone z prawa do korzystania z tej formy opodatkowania. Należą do nich m.in. apteki, działalność w zakresie kupna i sprzedaży wartości dewizowych, działalności w zakresie handlu częściami i akcesoriami do pojazdów, lombardy oraz kantory (Tkocz-Wolny, 2023, s. 100).

Z ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych w 2025 roku mogą skorzystać podatnicy, którzy nie przekroczyli w 2024 roku kwoty przychodów 2 mln euro, czyli 8 569 200 zł – kurs Narodowego Banku Polskiego z pierwszego dnia roboczego października wyniósł 4,2846 zł (Ksiegowosc.infor.pl, 2025).

Jeżeli podatnik prowadzący działalność samodzielnie lub w formie spółki, który wybrał opodatkowanie w formie ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych, uzyska z tej działalności przychody ze sprzedaży towarów handlowych lub wyrobów lub ze świadczenia usług na rzecz byłego lub obecnego pracodawcy, w ramach stosunku pracy lub spółdzielczego stosunku pracy, podatnik ten traci w roku podatkowym prawo do opodatkowania w formie ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych i, poczynając od dnia uzyskania tego przychodu do końca roku podatkowego, opłaca podatek dochodowy na ogólnych zasadach (Tkocz-Wolny, 2023, s. 101).

Przedsiębiorca jest zobowiązany prowadzić odrębną za każdy rok podatkowy ewidencję przychodów, w której będzie zapisywać przychody w rozbiciu na poszczególne stawki podatku, zgodnie z przepisami rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 17 grudnia 2021 r. w sprawie prowadzenia ewidencji przychodów i wykazu środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych (Tkocz-Wolny, 2023, s. 108).

Składka na ubezpieczanie zdrowotne dla przedsiębiorców korzystających z ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych jest ustalana kwotowo w zależności od wysokości osiąganych przychodów w trakcie roku. Wysokość składek na ubezpieczenie zdrowotne przedstawiono w tabeli 3. Przedsiębiorca ma prawo odliczyć 50% zapłaconej składki zdrowotnej od przychodu do opodatkowania (Biznes.gov.pl, 2021c).

**Tabela 3.** Wysokość miesięcznych składek na ubezpieczenie zdrowotne w 2025 roku

| Roczny przychód    | Podstawa naliczenia stawki zdrowotnej                                | Wysokość miesięcznej składki zdrowotnej |
|--------------------|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| Do 60 000 zł       | 60% przeciętnego wynagrodzenia<br>5 129,51 zł (8 549,18 zł x 60%)    | 461,66 zł (5 129,51 zł x 9%)            |
| Do 300 000 zł      | 100% przeciętnego wynagrodzenia<br>8 549,18 zł (8 549,18 zł x 100%)  | 769,43 zł (8 549,18 zł x 9%)            |
| Powyżej 300 000 zł | 180% przeciętnego wynagrodzenia<br>15 388,52 zł (8 549,18 zł x 180%) | 1 384,97 zł (15 388,52 zł x 9%)         |

Źródło: opracowanie własne.

Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych jest odpowiednim rozwiązaniem w działalności gospodarczej o niskim wskaźniku kosztów.

## 2.4. Porównanie obowiązujących form opodatkowania działalności gospodarczej osób fizycznych

W tabeli 4 zaprezentowano podobieństwa i różnice skali podatkowej, podatku liniowego oraz ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych.

**Tabela 4.** Cechy charakterystyczne form opodatkowania działalności gospodarczej

|                                              | Skala podatkowa                         | Podatek liniowy                         | Ryczałt od przychodów ewidencyjnych                |
|----------------------------------------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------|----------------------------------------------------|
| Podstawa opodatkowania                       | Dochód                                  | Dochód                                  | Przychód                                           |
| Wysokość stawki podatkowej                   | 12% i 32%                               | 19%                                     | 2%, 3%, 5,5%, 8,5%, 10%, 12%, 12,5%, 14%, 15%, 17% |
| Kwota wolna od podatku                       | 30 000 zł                               | Brak                                    | Brak                                               |
| Możliwość wspólnego rozliczenia z małżonkiem | Występuje                               | Brak                                    | Brak                                               |
| Rodzaj prowadzonej ewidencji rachunkowej     | Podatkowa księga przychodów i rozchodów | Podatkowa księga przychodów i rozchodów | Ewidencja przychodów                               |
| Wysokość stawki składki zdrowotnej           | 9%                                      | 4,9%                                    | W zależności od przychodu                          |
| Możliwość odliczenia składki zdrowotnej      | Brak                                    | Do kwoty 12 900 zł rocznie              | 50% zapłaconej składki zdrowotnej                  |

Źródło: opracowanie własne.

W celu wyboru najkorzystniejszej formy opodatkowania działalności gospodarczej przedsiębiorca powinien zaznajomić się z przyszłymi zmianami prawa oraz dokonać analizy przewidywanych kosztów i przychodów.

## 2.5. Karta podatkowa

Karta podatkowa jest określana jako najprostsza forma rozliczenia z fiskusem. Z tej formy opodatkowania mogą skorzystać wyłącznie podatnicy, którzy nabyli do niej prawo przed 1 stycznia 2022 roku i kontynuują stosowanie opodatkowania w tej formie, nie zrezygnowali z opodatkowania w tej formie oraz nie utracili prawa do opodatkowania w tej formie po dniu 31 grudnia 2021 roku (Tkocz-Wolny, 2023, s. 112). Przedsiębiorcy rozpoczynający działalność gospodarczą lub planujący zmienić formę opodatkowania nie mogą skorzystać z karty podatkowej. Wysokość podatku dochodowego określa w decyzji Naczelnik Urzędu Skarbowego.



### 3. Wpływ zmian podatkowych na decyzję o wyborze formy opodatkowania działalności gospodarczej osoby fizycznej – studium przypadku

Dynamiczne zmiany podatkowe w prawie podatkowym generują ryzyko, że optymalizacje dokonane przez przedsiębiorców na podstawie dotychczasowych przepisów staną się nieaktualne na przestrzeni lat. Dla szczegółowego przedstawienia zaistniałego problemu przeprowadzono analizę wariantów opodatkowania dla małego przedsiębiorstwa usługowego na 2015 rok oraz 2025 rok. Analiza wskaże, jak zmiany podatkowe dokonane w okresie 10 lat wpłynęły na wybór formy opodatkowania.

Analiza dotyczy osoby fizycznej prowadzącej mały warsztat samochodowy. Wysokość przychodu na koniec roku podatkowego wynosi 200 000 zł, natomiast koszty związane z prowadzoną działalnością wynoszą 50 000 zł. Przedsiębiorca opłaca wszystkie obowiązkowe składki na ubezpieczenie społeczne wraz ze składką na ubezpieczenie chorobowe. Symulacja będzie przeprowadzona przy uwzględnieniu tzw. pełnych składek ZUS. Wysokość miesięcznych składek na ubezpieczenie społeczne w 2025 roku jest równa 1773,96 zł, natomiast w 2015 roku wynosiła 1095,37 zł. Jednostka nie korzysta z ulg podatkowych.

#### 3.1. Symulacja dla 2025 roku

W tabeli 5 przedstawiono warianty form opodatkowania analizowanego przedsiębiorstwa obliczone zgodnie z obowiązującymi w 2025 roku przepisami prawa podatkowego.

**Tabela 5.** Warianty form opodatkowania analizowanego przedsiębiorstwa dla 2025 roku

| Forma opodatkowania                     | Przychody  | Koszty uzyskania przychodu | Podstawa opodatkowania | Stawka podatku | Wysokość podatku |
|-----------------------------------------|------------|----------------------------|------------------------|----------------|------------------|
| Skala podatkowa                         | 200 000 zł | 50 000 zł                  | 128 712 zł             | 12%, 32%       | 13 588 zł        |
| Podatek liniowy                         | 200 000 zł | 50 000 zł                  | 122 406 zł             | 19%            | 23 257 zł        |
| Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych | 200 000 zł | –                          | 174 096 zł             | 8,5%           | 14 798 zł        |

Źródło: opracowanie własne.

Uzyskane wyniki pokazują, że dla przedsiębiorcy najkorzystniejszą opcją opodatkowania działalności gospodarczej w 2025 roku będzie forma według zasad ogólnych (skala podatkowa). Mimo że podatek liniowy oraz ryczałt od przychodów ewidencjonowanych oferują niższą stawkę podatkową oraz dają możliwość odliczenia składki zdrowotnej, skala podatkowa pozwala na odliczenie od podatku kwoty zmniejszającej podatek (3 600 zł rocznie).

Dodatkowo, gdyby przedsiębiorca zmniejszył roczny dochód o 8 712 zł (np. przez zmniejszenie przychodu lub zwiększenie kosztów), to podatek dochodowy w skali podatkowej byłby jeszcze niższy przez nieprzekroczenie progu podatkowego (120 000 zł).

W przypadku osiągnięcia wyższego dochodu przedsiębiorca powinien rozważyć zmianę formy opodatkowania na ryczałt od przychodów ewidencjonowanych. Ryczałt jest korzystny, ponieważ jednostka gospodarcza nie generuje dużych kosztów uzyskania przychodu.

### 3.2. Symulacja dla 2015 roku

W tabeli 6 przedstawiono warianty form opodatkowania analizowanego przedsiębiorstwa obliczone zgodnie z obowiązującymi w 2015 roku przepisami prawa podatkowego.

**Tabela 6.** Warianty form opodatkowania analizowanego przedsiębiorstwa dla 2015 roku

| Forma opodatkowania                     | Przychody  | Koszty uzyskania przychodu | Podstawa opodatkowania | Stawka podatku | Wysokość podatku |
|-----------------------------------------|------------|----------------------------|------------------------|----------------|------------------|
| Skala podatkowa                         | 200 000 zł | 50 000 zł                  | 140 236 zł             | 18%, 32%       | 29 466 zł        |
| Podatek liniowy                         | 200 000 zł | 50 000 zł                  | 140 236 zł             | 19%            | 23 765 zł        |
| Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych | 200 000 zł | –                          | 190 236 zł             | 8,5%           | 13 291 zł        |

Źródło: opracowanie własne.

W 2015 roku najkorzystniejszą opcją opodatkowania działalności gospodarczej byłaby forma ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych. Przy obliczaniu skali podatkowej została uwzględniona kwota zmniejszająca podatek. Wysokość podatku obliczonego według skali podatkowej w 2015 roku w porównaniu z 2025 rokiem była ponad dwukrotnie wyższa. Powodem jest zmniejszenie stawki podatkowej z 18% na 12% oraz zwiększenie progu podatkowego z 85 528 zł na 120 000 zł.

### 3.3. Wnioski z przeprowadzenia symulacji podatkowych

Analiza jednoznacznie pokazuje, że zmiany zachodzące w prawie podatkowym w ciągu ostatnich 10 lat wpłynęły na relatywną opłacalność różnych form opodatkowania. Zmiany w stawkach podatkowych, progach podatkowych oraz dostępnych ulgach (np. kwota zmniejszająca podatek w przypadku skali podatkowej) powodują, że rozwiązania optymalizacyjne przyjęte w jednym okresie mogą stać się nieaktualne w kolejnym.

Porównując oba badane okresy, można zauważyć, że podatek dochodowy obliczony według skali podatkowej zmalał o 15 878 zł, co oznacza spadek o niemal 54%. Podatek liniowy zmienił się w najmniejszym stopniu – spadek o 508 zł, co daje nieco

ponad 2%. Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych jako jedyny wzrósł o 1 507 zł, co daje około 11%.

Składki na ubezpieczenie społeczne z roku na rok są coraz wyższe, co przekłada się na ogólny wzrost obciążeń publiczno-prawnych przedsiębiorcy. W ciągu 10 lat składki te wzrosły o 678,59 zł, co daje niecałe 62%.

Jednostki gospodarcze powinny uwzględniać możliwość modyfikacji swojej strategii podatkowej w celu optymalizacji podatku – decyzja o wyborze formy opodatkowania powinna być elastyczna i dostosowana do zmieniających się przepisów prawa podatkowego.

#### 4. Zakończenie

Wybór formy opodatkowania działalności gospodarczej jest jedną z ważniejszych, a zarazem najtrudniejszych decyzji przedsiębiorstwa. Analiza porównawcza form opodatkowania działalności gospodarczej osób fizycznych pokazuje, że wybór optymalnej metody rozliczenia podatkowego powinien być ściśle dopasowany do specyfiki prowadzonej działalności, struktury przychodów i kosztów oraz bieżących zmian w prawie podatkowym.

Według przepisów prawnych obowiązujących w 2025 roku w przypadku jednostek o dochodach nieprzekraczających kwoty 120 000 zł odpowiednim wyborem formy opodatkowania będzie skala podatkowa, w przypadku działalności gospodarczej osiągającej wysokie dochody najkorzystniejszą formą będzie podatek liniowy, natomiast jednostka o niskim wskaźniku kosztów powinna zastanowić się nad ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych.

Przedstawione studium przypadku małego warsztatu samochodowego było przeprowadzone w celu wizualizacji problemu, jaki mają przedsiębiorcy z wyborem korzystnej formy opodatkowania dochodów. Dynamika zmian legislacyjnych znacząco wpływa na opłacalność poszczególnych rozwiązań związanych z wyborem formy opodatkowania.

Przedsiębiorcy, aby efektywnie zarządzać swoimi finansami, powinni regularnie monitorować zmiany w przepisach oraz dokonywać rzetelnych analiz finansowych, co pozwoli na podjęcie najbardziej korzystnych decyzji podatkowych.

#### Literatura

- Biznes.gov.pl. (2021a, 30 czerwca). *Podatek liniowy*. Pobrano 24 lutego 2024 z <https://www.biznes.gov.pl/pl/portal/00253#3>
- Biznes.gov.pl. (2021b, 1 lipca). *Skala podatkowa*. Pobrano 24 lutego 2024 z <https://www.biznes.gov.pl/pl/portal/00264#9>
- Biznes.gov.pl. (2021c, 12 października). *Ile wynosi składka zdrowotna*. Pobrano 24 lutego 2024 z <https://www.biznes.gov.pl/pl/portal/001052#5>
- Ksiegowosc.infor.pl. (2025, 17 lutego). *Ryczałt 2025 (od przychodów ewidencjonowanych): limity, stawki, najem prywatny, działalność gospodarcza*. Pobrano 24 lutego z <https://ksiegowosc.infor.pl/podatki/>

- ryczalt/dzialalnosc-gospodarcza/6721105,ryczalt-2025-od-przychodow-ewidencjonowanych-limity-stawki-najem-prywatny-dzialalnosc-gospodarcza.html
- Małecka-Ziembińska, E. (2012). *Efektywność fiskalna podatku dochodowego od osób fizycznych w Polsce*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Maruszewska, E. W. (2023). Podatkowa Księga Przychodów i Rozchodów. W: Pfaff, J. (red.), *Rachunkowość małych przedsiębiorców*. Wydanie IV uaktualnione (s. 53-94). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Tkocz-Wolny, K. (2023). Ewidencje podatkowe przy zryczałtowanych formach opodatkowania. W: Pfaff, J. (red.), *Rachunkowość małych przedsiębiorców*. Wydanie IV uaktualnione (s. 95-125). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2025 r., poz. 163)
- Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (Dz. U. z 2024 r., poz. 1593)
- Wolański, R. (2020). *System podatkowy: zarys wykładu*. Wolters Kluwer.

### **Analysis of the Forms of Taxation of the Business Activity of a Natural Person – the Impact of Changes in the Tax Law on the Decision of the Entrepreneur**

**Abstract:** The primary objective of this article is to analyse three forms of taxation of income of individuals conducting business activities in Poland: under the general rules (tax scale), the flat tax, and the lump sum tax on registered income. The principles of operation for each of these methods were presented, and a comparative analysis was then conducted using the example of a small car repair shop. Simulations covering the years 2015 and 2025 show how changes in tax regulations affect the attractiveness of individual solutions. The article argues that a conscious choice of taxation form and ongoing monitoring of legislative changes are crucial for optimising a company's tax burden.

**Keywords:** income tax, forms of taxation, tax changes, tax strategy, economic activity

**Nikoła Dąbrowska**

e-mail: 188082@student.ue.wroc.pl

ORCID: 0009-0005-2787-7632

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

## **Odpowiedzialność społeczna w formie wspierania OPP w aspekcie podatku dochodowego**

DOI: 10.15611/2025.56.6.04

JEL Classification: H24, H80

© 2025 Nikoła 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. (2025). Odpowiedzialność społeczna w formie wspierania OPP w aspekcie podatku dochodowego. W: M. Biernacki i R. Kowalak (red.), *Rachunkowość* (s. 37-50). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

**Streszczenie:** Wspieranie organizacji pożytku publicznego (OPP) poprzez przekazywanie 1,5% podatku dochodowego od osób fizycznych odgrywa coraz większą rolę w społeczeństwie. W artykule przeanalizowany został rodzaj takiego wsparcia pod kątem odpowiedzialności społecznej. Jest to sposób, który daje możliwość pośredniego wpływu na otoczenie. Ponadto opisane zostały wymagania i korzyści płynące z posiadania przez organizację statusu OPP. Omówiono wpływy z takich wpłat jako jedno ze źródeł finansowania działalności organizacji pozarządowych ze wskazaniem możliwości wydatkowania zdobytych środków. Na podstawie obowiązujących aktów prawnych ukazano zmiany w funkcjonowaniu mechanizmu przekazywania 1,5% podatku dochodowego od osób fizycznych od początku jego wprowadzenia. Przedstawione statystyki obrazują wzrostową tendencję zaangażowania podatników i wpłacanych kwot. Jako podsumowanie przedstawione zostało zestawienie plusów, minusów, szans i zagrożeń rozwijania się takiego mechanizmu.

**Słowa kluczowe:** odpowiedzialność społeczna, podatek dochodowy, organizacje pożytku publicznego

### **1. Wstęp**

Odpowiedzialność społeczna jest jednym z kluczowych elementów budowania przyjaznego środowiska, w którym każdy ma szansę na zrównoważony rozwój. W dobie rosnących wyzwań społecznych, gospodarczych i środowiskowych zarówno jednostki, jak i przedsiębiorstwa coraz częściej angażują się w działania wspierające organizacje pożytku publicznego (OPP). W Polsce istotnym narzędziem wspierania tych organizacji stało się przekazywanie 1,5% podatku dochodowego od osób fizycznych. Taki mechanizm daje podatnikom możliwość bezpośredniego wsparcia celów społecznie użytecznych. Jednostki ubiegające się o to wsparcie finansowe dla swojej działalności muszą najpierw zdobyć tytuł organizacji pożytku publicznego, co nie należy do najprostszych.

Celem niniejszego artykułu jest analiza odpowiedzialności społecznej w kontekście wspierania organizacji pożytku publicznego poprzez wykorzystanie narzędzia, jakim jest 1,5% podatku dochodowego od osób fizycznych. Przedmiotem badań są zarówno aspekty prawne, jak i praktyczne tego mechanizmu, a także jego rola w promocji idei odpowiedzialności społecznej. Mechanizm zostanie również przedstawiony jako źródło finansowania działalności fundacji i innych organizacji pożytku publicznego.

## 2. Założenia odpowiedzialności społecznej

Ludzie i przedsiębiorstwa na całym świecie coraz większą uwagę przykładają do potrzeby wspierania działań społecznie użytecznych i odpowiedzialnych. Odpowiednia postawa organizacji wobec społeczeństwa, z którym ma styczność, oraz jej wpływ na środowisko stają się kluczowymi elementami oceny jej wyników oraz zdolności do utrzymania skutecznej działalności. Odpowiedzialność jednostek za wpływ ich decyzji i działań na otaczający świat i społeczeństwo opiera się na przejrzystym oraz etycznym postępowaniu. Taki sposób działania przyczynia się do zrównoważonego rozwoju środowiska, a tym samym do dobrobytu społeczności. Społeczna odpowiedzialność organizacji jest zatem zintegrowana z jej działaniami i praktykami oraz obecna w relacjach, jakie nawiązuje.

Społeczna odpowiedzialność to zagadnienie odnoszące się nie tylko do działań przedsiębiorstw, jednak na początku było kojarzone tylko z biznesem. W takim aspekcie stosowany był termin „społeczna odpowiedzialność biznesu” (*corporate social responsibility*, CSR). Z upływem czasu wszystkie organizacje i jednostki na świecie uświadamiały sobie, że i one mają wpływ na środowisko, a termin odpowiedzialności społecznej ma zastosowanie również do nich. Zagadnienie to składa się z wielu elementów, które obrazują potrzeby oraz oczekiwania społeczeństwa i dlatego często ulegają zmianom. Podczas powstawania nowego problemu bądź zagrożenia na świecie, społeczeństwo odczuwa nowe potrzeby i oczekiwania wobec różnych organizacji i jednostek. W początkowej fazie rozwijania się tego zjawiska najbardziej było ono widoczne w postaci działalności filantropijnej. Stopniowo zaczęto zauważać różnorodne kwestie, takie jak praktyki w obszarze pracy oraz zasady uczciwej działalności operacyjnej. Z upływem czasu w miarę nabierania tych pojęć na znaczeniu dodano do nich również takie zagadnienia, jak prawa człowieka, ochrona środowiska, ochrona konsumentów oraz przeciwdziałanie defraudacji i korupcji. Taki przebieg pojmowania odpowiedzialności społecznej do tej pory może wskazywać na kolejne zmiany i modyfikacje w przyszłości.

Organizacje angażujące się w działania na rzecz społecznej odpowiedzialności jednocześnie kształtują swój wkład w zrównoważony rozwój, aspirując do jego maksymalizacji. Warto zauważyć, że nie ma ustalonej listy zasad dotyczących społecznej odpowiedzialności, co pozwala jednostkom na elastyczne dostosowanie się do wytycznych zawartych w normach. A te zostały opracowane przez ekspertów z różnych

dziedzin życia i pozwalają na elastyczne dostosowanie się do ich wytycznych oraz zastosowanie takich zasad w każdym kluczowym obszarze działalności organizacji. Założenia zawarte we wspomnianych normach to m.in.:

- Rozliczalność – termin mówiący o zasadach rozliczania się organizacji z jej wpływem na społeczeństwo, gospodarkę i środowisko. Norma stanowi o odpowiedzialności leżącej po stronie kierownictwa za działania zgodne z obowiązującym prawem oraz wpływie podejmowanych decyzji na otoczenie.
- Przejrzystość – dotyczy jasności decyzji i działań wywierających wpływ na środowisko; zasada ta oznacza możliwości odczytania informacji o polityce i postępowaniu danej jednostki w pełnym i uzasadnionym zakresie wraz z informacją na temat jej prawdopodobnego oddziaływania na naturalne otoczenie. Jednak tego zagadnienia nie należy mylić z wszelkiego rodzaju informacjami poufnymi czy zastrzeżonymi, których przekazanie mogłoby wpłynąć na zobowiązania prawne.
- Postępowanie etyczne – przedsiębiorstwa i jednostki wyznają wartości, które wyrażają troskę oraz zainteresowanie dobrem ludzi, zwierząt i otaczającego świata, ale również mówią o zobowiązaniu do uwzględniania wpływu swoich poczynań na interesy pozostałych.
- Poszanowanie interesów interesariuszy – zagadnienie dotyczy respektowania interesów kontrahentów i jednostek z otoczenia. Główną powinnością we wdrażaniu tej zasady jest konieczność zidentyfikowania interesariuszy, szanowania ich praw i zważania na ich interesy. Równie ważne w danej zasadzie jest podjęcie analizy relacji zaistniałej pomiędzy interesariuszami a oczekiwaniami społeczeństwa z uwzględnieniem zrównoważonego rozwoju.
- Poszanowanie prawa – poszanowanie prawa to zasada, która dotyczy każdej jednostki, organizacji czy przedsiębiorstwa, jak sama nazwa wskazuje oznacza znajomość prawa i podejmowanie decyzji z nim zgodnych. Działania takich podmiotów muszą być więc przemyślane pod względem prawnym. W celu skutecznego wdrożenia tego obowiązku wszelkie organizacje powinny zapewnić dostęp do bieżących przepisów, aby szerzyć świadomość w ich zakresie. Takie działania pomogą uniknąć wszelkich niedogodności prawnych i panującej dezinformacji.
- Poszanowanie międzynarodowych norm postępowania – przestrzeganie międzynarodowych norm postępowania powinno być realizowane z jednoczesnym poszanowaniem obowiązujących przepisów prawnych. W sytuacjach gdy prawo lub procedury jego wdrażania nie przewidują odpowiednich zabezpieczeń środowiskowych lub społecznych, organizacje powinny dążyć przynajmniej do stosowania międzynarodowych standardów postępowania. W przypadku gdy obowiązujące przepisy lub procedury są niezgodne z międzynarodowymi normami, a ich naruszenie może prowadzić do istotnych konsekwencji, organizacja pragnąca pełnić rolę społecznie odpowiedzialną, w miarę swoich możliwości, dokonuje analizy charakteru swoich relacji oraz działań w ramach danej jurysdykcji.



- Poszanowanie praw człowieka – zagadnienie to dotyczy nie tylko szanowania praw człowieka, ale także szeroko pojętej świadomości w tym temacie, która powinna doprowadzić do podejmowania odpowiednich działań podczas obserwacji zachowań sprzecznych z poszanowaniem tej zasady. (por. PKN, b.d.).

Organizacje angażujące się w społeczną odpowiedzialność dążą do maksymalizacji swojego wkładu w zrównoważony rozwój, kierując się normami opracowanymi przez ekspertów. Elastyczność tych norm pozwala na ich zastosowanie w różnych obszarach działalności, a ich kluczowe założenia obejmują najważniejsze tematy. Przestrzeganie tych zasad umożliwia organizacjom skuteczne wdrażanie społecznej odpowiedzialności, co nie tylko wpływa na ich rozwój, ale również przyczynia się do kształtowania bardziej zrównoważonego i odpowiedzialnego społeczeństwa (Krodzewska-Skoczylas i Żarlicka, 2015, s. 282).

Należy zaznaczyć, że mimo szeroko poruszanego tematu w biznesie społeczna odpowiedzialność dotyczy się nie tylko tej sfery, ale również sektora organizacji pozabiznesowych, takich jak organizacje publiczne czy pozarządowe. Tak obszerny zakres obowiązywania poruszanego zagadnienia wskazuje na odzwierciedlenie w nim nie tylko oczekiwań społeczeństwa globalnego bądź lokalnego, ale także oczekiwań indywidualnych.

Organizacje pozarządowe nie są nastawione na zysk, a ich cele zazwyczaj są określone przez statut. Takie jednostki działają, aby zaspokoić dane potrzeby społeczeństwa. Jedną z form organizacji pozarządowych są stowarzyszenia i fundacje, które w Polsce są regulowane przez oddzielne przepisy. Każda działająca w ten sposób organizacja próbuje objąć swoimi działaniami pewien obszar zawierający się w terminie społecznej odpowiedzialności, np. prawa człowieka. Odrębną kwestią jest jednak podejście jednostki do integracji swojej działalności z zasadami społecznej odpowiedzialności. Podczas ustalania powiązań między swoimi działaniami a omawianym zagadnieniem łatwiej przyjdzie identyfikacja interesariuszy organizacji.

Podejście organizacji pozabiznesowych coraz wyraźniej wskazuje na ich dążenie do społecznej odpowiedzialności, zgodności z określonymi zasadami oraz aktywności podejmowane w ramach poszczególnych obszarów społecznej odpowiedzialności. Wzrastające oczekiwania społeczne oraz dostosowywane do nich regulacje prawne wymuszają nie tylko implementację zasad społecznej odpowiedzialności, ale także funkcjonowanie zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju. Należy zauważyć, że w wielu organizacjach, zwłaszcza pozabiznesowych, poziom tej świadomości pozostaje niewystarczający. Większe przedsiębiorstwa gospodarcze, zgodnie z wewnętrznymi ustaleniami, sporządzają roczne raporty dotyczące swoich działań w zakresie społecznej odpowiedzialności, które są publikowane na ich stronach internetowych oraz w inny sposób udostępniane interesariuszom. W organizacjach pozabiznesowych dotychczas nie wprowadzono podobnego podejścia, co może być wynikiem nie tylko braku pełnej świadomości, ale także wymagań czasowych związanych z pracochłonnością tego procesu. Ustanowienie międzynarodowej normy



ISO 26000 przyczyniło się do rozszerzenia i uporządkowania podejścia do społecznej odpowiedzialności oraz do uwrażliwienia na kluczowe działania wszystkich organizacji, również pozabiznesowych, w tym obszarze. Z perspektywy organizacji pozabiznesowych istotne jest, aby analizować je nie tylko poprzez pryzmat przepisów prawnych i statutów, na podstawie których funkcjonują, ale również w kontekście wytycznych zawartych w międzynarodowej normie dotyczącej społecznej odpowiedzialności. Takie spojrzenie może znacząco ułatwić proces doskonalenia działania organizacji pozabiznesowych (Krodkiewska-Skoczylas i Żarlicka, 2015, s. 285).

### 3. Istota organizacji pożytku publicznego (OPP)

Jednym z elementów tworzących demokratyczne państwo jest możliwość funkcjonowania w nim wszelkiego rodzaju organizacji obywatelskich promujących i działających na rzecz wspólnego dobra. Bez wątplenia zaliczają się do nich organizacje pożytku publicznego. Status pożytku publicznego jest nadawany organizacjom pozarządowym poprzez wpis do Krajowego Rejestru Sądowego poprzedzony orzeczeniem sądowym. W Polsce taki typ jednostek został wyróżniony dopiero wraz z wprowadzeniem ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie przez wskazanie organizacji, które realizują zadania z zakresu pożytku publicznego. Wspomniana ustawa mówi o pewnym zakresie zadań, które uznawane są za działalność użytku publicznego. Przedstawiony zakres jest bardzo obszerny przez co zawierały się w nim zarówno działania organizacji *non-profit* o charakterze dobroczynnym, jednostki szerzące działalność edukacyjną, jak i te, które wspierają rozwój wszelkich obszarów społeczeństwa. Takie jednostki pozarządowe tworzą szczególną kategorię zaliczaną do tzw. trzeciego sektora. Otrzymanie takiego statusu odróżnia te organizacje od innych, które również specjalizują się w działaniach charytatywnych. Aby go zdobyć i zachować, należy spełnić wiele wymagań, ale posiadanie go wiąże się z równie wieloma korzyściami i przywilejami. Celem takich rygorystycznych założeń jest zagwarantowanie transparentności działania i ukazanie danych organizacji jako godnych zaufania publicznego, natomiast szereg ułatwień ma usprawniać działania tych organizacji. Ubiegać się o otrzymanie takiego statusu mogą wyłącznie kategorie podmiotów wymienione w ustawie. Jest to zamknięty katalog, dlatego m.in. stowarzyszenia jednostek samorządu terytorialnego bądź spółdzielni socjalnych, które mogą prowadzić działalność uznawaną za działalność pożytku publicznego, nie są w nim jednak ujęte i nie mogą ubiegać się o przyznanie takiego statusu. Należy pamiętać, że decydujące jest spełnienie wszystkich wymogów zawartych w ustawie (Piechota, 2011, s. 23-24).

Jako pierwszy wymóg zgodnie z ustawą podaje się konieczność prowadzenia działalności pożytku publicznego na rzecz dobra społecznego lub konkretnej grupy osób. Kluczowym warunkiem jest, aby dana grupa została uznana za taką ze szczególnie trudną sytuacją życiową lub materialną w porównaniu z resztą społeczeństwa. Poddając analizie ten wymóg, dochodzi się do wniosku, że na zapewnienie

jego spełnienia istotny wpływ ma nie tylko rodzaj prowadzonej działalności, ale również odbiorcy, do których te działania są kierowane. Warto zauważyć, że podmiotem ubiegającym się o taki status może być jednostka prowadząca wyłącznie działalność pożytku publicznego, która zgodnie z podaną w ustawie definicją ma charakter dobroczynny i jest prowadzona przez organizacje pozarządowe.

Kolejny obowiązkowy do spełnienia wymóg przy ubieganiu się o status organizacji OPP odnosi się do działalności gospodarczej prowadzonej dodatkowo przez takie jednostki, a konkretniej jej zakresu. Ustawa daje możliwość organizacjom starającym się o uzyskanie statusu organizacji pożytku publicznego prowadzenia pobocznej działalności gospodarczej. Istotną kwestią w tym zagadnieniu jest uznanie takiej działalności za dodatkową w stosunku do głównego celu jednostki, jakim jest prowadzenie działalności pożytku publicznego. Chociaż pojęcie to nie zostało precyzyjnie określone, ważne jest, aby nie ulegało wątpliwości, że prowadzona działalność gospodarcza nie jest głównym zajęciem danej organizacji. W związku z tym przy ocenie, czy daną działalność gospodarczą można uznać za dodatkową należy wziąć pod uwagę wiele czynników, takich jak jej skala, zaangażowanie sił i wysokość przychodów w porównaniu z działalnością społecznie użyteczną.

Trzecim warunkiem uzyskania omawianego statusu jest wymóg dotyczący wykorzystania nadwyżki przychodów nad kosztami na działalność pożytku publicznego. To sformułowanie jest równoznaczne z wymogiem przeznaczenia całego dochodu z takiej działalności na kolejne decyzje przyświecające realizacji założeń działalności dobroczynnej jednostki. Wiąże się to z brakiem możliwości wydania zysków na np. wypłaty dla członków organizacji. W przypadku mowy o jednostkach organizacyjnych kościoła lub związku wyznaniowego, które prowadzą działalność pożytku publicznego, ten obowiązek nie obejmuje całego dochodu, ale tylko tę część, która została osiągnięta w wyniku prowadzenia działalności pożytku publicznego.

Innym wymogiem jest obowiązek posiadania kolektywnego organu kontroli lub nadzoru, który nie jest powiązany z organem zarządzającym i nie podlega mu w zakresie spełniania wewnętrznych kontroli i nadzoru. Rozwijając kwestię dotyczącą członków takiego organu, istnieją trzy ograniczenia zawarte w ustawie. Pierwsze głosi, że członkowie organu zarządzającego nie mogą być związani z członkami organu kontroli lub nadzoru małżeństwem, wspólnym życiem, pokrewieństwem, powinowactwem ani podległością służbową. Po drugie, nie mogą do niego należeć osoby, które zostały skazane prawomocnym wyrokiem za umyślne przestępstwo ścigane z oskarżenia publicznego lub za przestępstwo skarbowe. Trzecią kwestią jest prawo do zwrotu uzasadnionych kosztów lub wynagrodzenia, które nie może przekraczać przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia. Takie ograniczenie zostało wprowadzone prawdopodobnie w celu zminimalizowania ryzyka, że organizacje będą wypłacać członkom organu kontroli lub nadzoru wysokie wynagrodzenia w nadziei na łagodniejsze podejście do ich działań.

Kolejna przesłanka dotyczy samych członków organu zarządzającego organizacją ubiegającą się o status pożytku publicznego. Wspomniani członkowie muszą za-

świadczą, że nie byli skazani prawomocnym wyrokiem za przestępstwo umyślne ścigane z oskarżenia publicznego lub przestępstwo skarbowe. Ma się to przyczynić do powoływania do organu zarządzającego osób, które zapewnią uczciwe i rzetelne wykonywanie funkcji.

Ostatnim, równie ważnym, warunkiem uzyskania statusu organizacji pożytku publicznego jest postanowienie zawarte w statucie jednostki lub innym dokumencie wewnętrznym, które zabraniać będzie:

- udzielania pożyczek lub zabezpieczania zobowiązań majątkiem organizacji na rzecz jej członków, organów, pracowników oraz ich bliskich (małżonków, osób we wspólnym pożyciu, krewnych do drugiego stopnia, osób przysposobionych, podopiecznych i kuratorów),
- przekazywania majątku członkom, organom, pracownikom oraz ich bliskim na preferencyjnych warunkach lub bezpłatnie,
- wykorzystywania majątku na rzecz członków, organów, pracowników i ich bliskich na warunkach lepszych niż dla osób trzecich, chyba że wynika to z celów statutowych,
- zakupu towarów lub usług od podmiotów, w których uczestniczą członkowie organizacji, jej organów lub pracownicy oraz ich bliskie osoby na zasadach mniej korzystnych niż rynkowe.

Jednostka, która spełnia wszystkie wyżej wymienione wymagania, uzyskuje status organizacji pożytku publicznego w momencie dokonania przez sąd odpowiedniego wpisu w Krajowym Rejestrze Sądowym. Jest to również równoznaczne z możliwością korzystania z wielu przywilejów przysługujących takim organizacjom. Należy do nich m.in. zwolnienie z podatku dochodowego od osób prawnych, podatku od nieruchomości oraz od czynności cywilnoprawnych. Najistotniejszym przywilejem jest prawo do otrzymania 1,5% podatku od osób fizycznych, które zostanie omówione w kolejnej części artykułu. Warunki korzystania z takich zwolnień zawarte są w ustawach regulujących poszczególne podatki. Pomimo skupienia się na przywilejach w postaci zwolnienia z niektórych należności publicznoprawnych należy pamiętać, że nie są to jedyne przywileje, z których mogą korzystać organizacje pożytku publicznego (Masternak, 2021, s. 145-146).

Zwolnienie z podatku dochodowego od osób prawnych, które uregulowane jest w art. 17 ust. 2 pkt 6c Ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (w skrócie u.p.d.o.p) dotyczy wyłącznie części dochodów, które są przeznaczone na działalność statutową i nie są powiązane z wydatkowaniem na ewentualnie prowadzoną działalnością gospodarczą. Oznacza to więc, że warunkiem skorzystania z takiego zwolnienia jest przeznaczenie osiągniętego dochodu na realizację działalności statutowej. Bez znaczenia pozostaje jednak, czy ów dochód został osiągnięty z działalności gospodarczej prowadzonej w charakterze pobocznym, jako pomoc w realizacji zadań statutowych czy też z samej działalności charytatywnej, tj. pożytku publicznego.

Drugim wymienionym zwolnieniem publicznoprawnym jest zwolnienie organizacji pożytku publicznego z podatku od nieruchomości. Zgodnie z art. 7 ust. 1 pkt 14 Ustawy z 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych jednostki ze statusem organizacji pożytku publicznego nie są zobowiązane do regulowania należności z tytułu podatku od nieruchomości w kwestii nieruchomości lub ich części, które są wykorzystywane przez taką jednostkę na realizację nieodpłatnej, statutowej działalności pożytku publicznego. Artykuł podaje również definicję wspomnianej działalności jako działalność prowadzoną przez organizacje pozarządowe oraz podmioty wymienione w art. 3 ust. 3 ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (w skrócie: u.d.p.p.w), które działają dobroczynnie, w sferze zadań publicznych, nie pobierając przy tym wynagrodzeń. Jest to równoznaczne z tym, że zwolnieniem nie są objęte nieruchomości i ich części, które służą przy prowadzeniu działalności odpłatnych bądź gospodarczych tych jednostek.

Natomiast to art. 8 pkt 2a Ustawy z 9 września 2000 r. o podatku od czynności cywilnoprawnych (w skrócie u.p.c.c) reguluje zwolnienie organizacji pożytku publicznego od podatku od czynności cywilnoprawnych. Podobnie jak przy wcześniejszych podatkach, zwolnienie z podatku od czynności cywilnoprawnych dotyczy tylko czynności przeprowadzanych w zakresie nieodpłatnej działalności pożytku publicznego w myśl przepisów u.d.p.p.w. Z tego względu taki przywilej nie znajduje wielu zastosowań, ponieważ nie obejmuje on w żadnym stopniu czynności cywilnoprawnych dotyczących działalności odpłatnej.

Zestawione w ten sposób wymagania i niektóre przywileje płynące z nabycia statusu organizacji pożytku publicznego wskazują na istotność tych jednostek w społeczeństwie. Nie tylko działają na rzecz dobra wspólnego, realizując postawione sobie cele społeczne i charytatywne, ale także motywują i angażują do tego innych. Jednocześnie uzupełniają działania sektora publicznego w obszarach wymagających wsparcia. Funkcjonowanie organizacji pożytku publicznego opiera się na zasadach transparentności, bezinteresowności i działalności *non-profit*. Dzięki wielu przywilejom prawnym i społecznym mogą skutecznie realizować swoje założenia i przyczyniać się do budowania bardziej solidarnego i odpowiedzialnego świata.

#### **4. Wpływy z 1,5% podatku jako źródło finansowania działalności organizacji *non-profit***

Najważniejszą formą finansowania, a zarazem największym przywilejem dla organizacji pożytku publicznego jest prawo do otrzymywania środków z przekazywanego 1,5% podatku dochodowego od osób fizycznych.

W 2004 roku do polskiego systemu podatkowego wprowadzono możliwość przekazywania 1% podatku na rzecz organizacji pożytku publicznego. Podstawę prawną do tej czynności stanowi art. 27 ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie. Zmiana ta wprowadziła źródło pozyskiwania środków na finansowanie działalności takich jednostek. Podatnik ma możliwość w określonym trybie

oraz na określonych zasadach przekazać 1% podatku dochodowego od osób fizycznych na rzecz wybranej przez siebie organizacji pożytku publicznego. Zostało to uregulowane w Ustawie z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych. W 2023 roku zwiększono 1% do 1,5% podatku.

Przekazanie części podatku w odróżnieniu od darowizny nie jest formą filantropii, gdyż dany procent i tak musi zostać opłacony przez podatnika na rzecz państwa. Nie jest to więc też ulga podatkowa. Podatnik ma tylko możliwość podjęcia decyzji odnośnie do wykorzystania 1,5% swojego podatku na rzecz wsparcia danej jednostki i wskazania, do kogo ma trafić kwota odliczenia. Organizacja, aby mogła skorzystać z takich środków, musi spełnić określone wymagania. Najważniejszym jest uzyskanie statusu organizacji pożytku publicznego, jak zostało to omówione we wcześniejszej części. Wiąże się to z wpisem do Krajowego Rejestru Sądowego, najpóźniej do dnia 30 listopada roku podatkowego, za który podatnik może przekazać swoją część podatku. Przywilej otrzymywania wpływów z początkowo 1% podatku stał się mocną motywacją dla wielu jednostek do uzyskania statusu OPP. Z jego otrzymaniem wiąże się też coroczny obowiązek sprawozdawczy, obowiązek informowania o dysponowaniu środkami z 1,5% i specjalne wymogi księgowe. Organizacje muszą wyodrębniać otrzymane w ten sposób wpływy w prowadzonej ewidencji księgowej. Dodatkowo wyodrębnione powinny też zostać wszelkie wydatki z tych środków, w tym osobno wydatki na promocję. Nie ma możliwości dowolnego dysponowania otrzymanymi środkami. Wszystkie przekazane wpłaty należy przeznaczyć na statutową działalność pożytku publicznego. Każda organizacja podlega kontroli w tym zakresie, aby zapewnić uczciwość w tak ważnym temacie. Jeśli podczas kontroli dojdzie do stwierdzenia przeznaczenia tych pieniędzy na cel niezgodny z ustawą, jednostka będzie zobowiązana do zwrotu kwoty błędnie wydanej. W ten sposób zwrócone środki przekazane są do Funduszu Wspierania Organizacji Pożytku Publicznego. Te rygorystyczne zasady wpływają na podwyższenie standardów działania organizacji (Smołkowska, 2011, s. 2). Wniosek o przekazanie 1,5% podatku na rzecz organizacji pożytku publicznego jest częścią zeznania podatkowego. Każdy podatnik ma również możliwość wskazania konkretnego celu, na który chciałby, aby zostało przekazane wsparcie ([podatki.gov.pl](http://podatki.gov.pl), b.d.).

Wprowadzenie w 2004 roku do polskiego systemu podatkowego mechanizmu przekazywania 1% podatku dochodowego na rzecz organizacji pożytku publicznego było istotnym krokiem w rozwoju społeczeństwa obywatelskiego. Rozwiązanie to należy ocenić pozytywnie, ponieważ stworzyło realne możliwości finansowego wsparcia organizacji *non-profit* przez podatników.

Z roku na rok mechanizm ten zyskuje coraz większą popularność. Świadczy o tym systematyczny wzrost liczby osób decydujących się na przekazanie części swojego podatku na rzecz OPP, a także rosnąca suma środków trafiających do tych organizacji. Jednocześnie wzrasta świadomość społeczna dotycząca działalności organizacji pożytku publicznego, ich celów oraz znaczenia dla funkcjonowania społeczeństwa.

Dotychczasowe doświadczenia wskazują, że warto kontynuować i intensyfikować działania upowszechniające ten mechanizm. Kluczowe obszary, na których powinny koncentrować się dalsze inicjatywy, to:

- edukacja i promocja – zwiększanie świadomości społecznej na temat działalności OPP i korzyści płynących z mechanizmu odpisu,
- ułatwienia dla podatników – uproszczenie procedury przekazywania 1%, w tym objęcie tą możliwością szerszych grup podatników, np. emerytów i rencistów,
- transparentność i monitoring – systematyczna analiza funkcjonowania organizacji pożytku publicznego, zwiększanie przejrzystości ich działań oraz dbałość o efektywne wykorzystanie otrzymywanych środków.

Pomimo rosnącego zainteresowania wciąż mniej niż połowa podatników korzysta z możliwości przekazania 1% podatku na rzecz OPP. To znacząca liczba, ale nadal niewystarczająca, by w pełni wykorzystać potencjał tego mechanizmu. Dlatego konieczne jest dalsze zwiększanie obecności OPP w świadomości społecznej oraz zachęcanie większej liczby podatników do korzystania z tej formy wsparcia. Kluczową rolę w tym zakresie odgrywa łatwy dostęp do informacji o działalności poszczególnych organizacji. Każdy podatnik, wybierając beneficjenta swojego odpisu, może zapoznać się z jego sprawozdaniami dostępnymi w bazie Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej na jego stronie. Dalszy rozwój i popularyzacja tego rozwiązania może znacząco przyczynić się do zwiększenia finansowej stabilności OPP, a tym samym do ich skuteczniejszego działania na rzecz społeczeństwa.

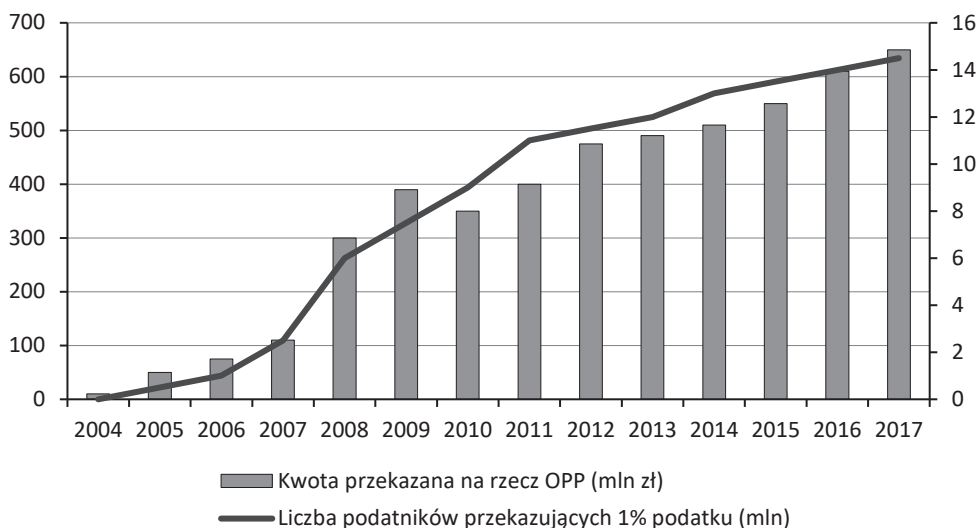
## 5. Zmiany w zakresie mechanizmu wpłacania 1,5%

Podczas funkcjonowania mechanizmu wpłacania 1,5% podatku dochodowego od osób fizycznych zostały wprowadzone istotne zmiany prawne. Wprowadzone ułatwienia sprawiły, że wpływy do organizacji pożytku publicznego diametralnie wzrosły. W początkowych latach wprowadzenia takiej możliwości mechanizm ten działał na mocy art. 27d ustawy podatkowej na zasadzie ulgi podatkowej, zmniejszającej zobowiązanie podatkowe. Cała procedura opierała się na samodzielnej wpłacie przez podatnika na konto jednej bądź wielu organizacji pożytku publicznego. Taka wpłata musiała mieć miejsce w terminie od 1 stycznia roku podatkowego do dnia złożenia zeznania podatkowego. Konieczne było również potwierdzenie dowodem wpłaty. W kolejnym roku termin został rozszerzony o okres od 1 maja do 31 grudnia roku podatkowego, za który składane jest zeznanie. Dalszy mechanizm polegał na zmniejszeniu podatku dochodowego o wartość przelanej kwoty, która nie mogła być większa niż 1% podatku należnego wykazanego w zeznaniu. Dopiero po złożeniu zeznania dany podatnik czekał na zwrot z urzędu nadpłaconego podatku. Mechanizm wpłacania 1% podatku wyglądał tak aż do 2007 roku. Wraz z rokiem 2008 system wsparcia organizacji pożytku publicznego zmienił się. Wcześniej wspomniany art. 27d ustawy podatkowej został uchylony, a w jego miejsce zaczął obowiązywać



art. 45c, który zawierał istotne zmiany. Od tamtego momentu podmiotem odpowiedzialnym za przekazywanie wpłat stał się naczelnik właściwego urzędu skarbowego – w zależności od miejsca zamieszkania, gdzie zostało złożone zeznanie podatkowe przez danego podatnika. W takiej sytuacji rola podatnika ograniczyła się tylko do wskazania w zeznaniu podatkowym konkretnej organizacji pożytku publicznego poprzez podanie jej numeru KRS wraz z kwotą nieprzekraczającą 1% podatku, którą zamierzał przekazać. Po wprowadzeniu tych zmian kwoty te zostały przekazywane odpowiednim organizacjom w terminie od maja do lipca roku następującego po roku podatkowym. Istnieje jeden warunek przekazania wspomnianej kwoty, którym jest całkowita zapłata podatku należnego będącego podstawą do obliczenia kwoty przekazywanej. Jest też jeden warunek ciążyący po stronie organizacji oczekującej na wpłatę. Taka organizacja musi znaleźć się w corocznym wykazie organizacji pożytku publicznego uprawnionych do otrzymania tego wsparcia. Co roku Dyktor Narodowego Instytutu Wolności – Centrum Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego do 15 grudnia publikuje wykaz organizacji, które mają status organizacji pożytku publicznego i są uprawnione do otrzymywania wsparcia w postaci wpłat z 1,5% podatku.

Od momentu wprowadzenia możliwości przekazywania części podatku co roku obserwuje się znaczny wzrost zarówno przekazanych środków, jak i liczby podatników decydujących się na przekazanie części podatku. Największy można zauważyć w 2008 roku, kiedy liczba podatników wzrosła względem poprzedniego roku o 220%, tym samym wartość przekazanych kwot o 183%, co plasuje się na wysokości 298 milionów złotych (rys. 1).



**Rys. 1.** Środki przekazane na OPP w ramach mechanizmu 1% oraz liczba podatników przekazujących środki

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Dziuba, 2018, s. 46).

Powodem dynamicznego wzrostu wartości przekazywanych kwot były wprowadzone zmiany prawne, które ułatwiły proces udzielania wsparcia. Jedynie w roku 2010 odnotowano niewielki spadek wartości przekazanych kwot o 5%. Należy jednak podkreślić, iż przyczyn tego zjawiska nie należy upatrywać w obniżeniu aktywności podatników w zakresie przekazywania 1%, co jest potwierdzone 18-procentowym wzrostem liczby podatników dokonujących odpisu. Było nią zmniejszenie się ogólnej sumy podatku należnego za rok 2009, wynikające m.in. z wprowadzenia dwustopniowej skali podatkowej oraz redukcji obciążeń fiskalnych nałożonych na podatników. W ostatnich latach ze względu na podniesienie możliwości przekazywanej części podatku z 1% do 1,5% wartość przekazywanych na organizacje pożytku publicznego kwot jeszcze bardziej wzrosła. Podobnie cały czas wzrasta liczba jednostek ze statusem OPP, aktualna lista jest co roku publikowana (Dziuba, 2018, s. 46).

Mechanizm przekazywania części podatku na rzecz organizacji pożytku publicznego stał się istotnym narzędziem wspierania trzeciego sektora w Polsce. Wprowadzenie początkowo 1%, a obecnie 1,5% podatku jako źródła finansowania dla organizacji pożytku publicznego znacząco przyczyniło się do zwiększenia ich wpływów finansowych i motywacji do uzyskiwania statusu OPP. Mechanizm ten nie tylko wspiera realizację ważnych społecznie celów, ale także promuje zaangażowanie podatników w wybór kierunku wykorzystania ich środków. Wraz z kolejnymi zmianami prawnymi i rosnącą świadomością społeczną można spodziewać się dalszego wzrostu zarówno liczby wspieranych organizacji, jak i przekazywanych kwot, co pozytywnie wpływa na rozwój sektora pozarządowego w Polsce.

## 6. Zakończenie

Przedstawiona analiza mechanizmu przekazywania 1,5% podatku dochodowego od osób fizycznych na rzecz organizacji pożytku publicznego w Polsce pozwala na sformułowanie kilku kluczowych wniosków. Mechanizm ten okazał się niewątpliwym sukcesem, o czym świadczy rosnąca liczba podatników korzystających z tej możliwości oraz systematycznie zwiększająca się kwota przekazywanych środków. Jest to wyraźny sygnał rosnącej świadomości społecznej i chęci wspierania działań pożytku publicznego, a zmiana z 1% na 1,5% jeszcze bardziej wzmocniła ten pozytywny trend.

Wpływy z 1,5% stanowią obecnie znaczące, a dla wielu organizacji wręcz kluczowe źródło finansowania. Pozwalają one na realizację celów statutowych, rozwój działalności, a także na zwiększenie niezależności finansowej od dotacji państwowych czy grantów. Jest to zatem nie tylko transfer środków finansowych, ale także forma partycypacji obywatelskiej. Podatnicy zyskują realny wpływ na to, jakie inicjatywy społeczne są wspierane, co wzmacnia ich poczucie sprawczości i odpowiedzialności za dobro wspólne. Jednocześnie możliwość pozyskiwania środków z 1,5% stała się silnym bodźcem dla organizacji pozarządowych do ubiegania się o status OPP. Choć wiąże się to z dodatkowymi obowiązkami sprawozdawczymi i wymogami transparentności, korzyści finansowe i prestiż są dla wielu organizacji decydujące.



**Tabela 1.** Ocena mechanizmu wpłacania 1,5% podatku dochodowego od osób fizycznych na OPP

| Mocne strony                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Słabe strony                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Szanse                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Zagrożenia                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>wzmacnianie sektora OPP poprzez dodatkowe środki finansowe,</li> <li>wzrost zaangażowania społecznego i odpowiedzialności obywatelskiej,</li> <li>możliwość wyboru konkretnej organizacji, co zwiększa świadomość społeczną,</li> <li>możliwość lepszego planowania budżetu przez OPP dzięki stałym wpływom</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>ograniczone środki, 1,5% podatku nie zawsze wystarcza na realizację celów statutowych jednostki,</li> <li>nierówny podział środków – bardziej popularne organizacje otrzymują więcej,</li> <li>brak kontroli podatnika nad dalszym wydatkowaniem przekazanej kwoty</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>zwiększenie świadomości społecznej na temat działalności organizacji <i>non-profit</i>,</li> <li>możliwość rozszerzenia systemu na inne formy wsparcia, np. większe ulgi podatkowe,</li> <li>rozwój OPP, co może prowadzić do większej skuteczności działań społecznych,</li> <li>poprawa relacji między sektorem publicznym, prywatnym i organizacjami pozarządowymi</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>możliwe nadużycia i brak transparentności w niektórych OPP,</li> <li>uzależnienie OPP od odpisów podatkowych zamiast dywersyfikacji źródeł finansowania,</li> <li>ewentualne zmiany w przepisach podatkowych mogą wpłynąć na możliwość przekazywania części podatku,</li> <li>spadek wpływów do budżetu państwa, co może prowadzić do cięć w innych obszarach finansowanych z podatków</li> </ul> |

Źródło: opracowanie własne.

Patrząc w przyszłość, warto rozważyć dalsze uproszczenia, np. automatyczne przekazywanie 1,5% na wybraną OPP, jeśli podatnik nie złoży innej dyspozycji (z możliwością rezygnacji). Należy również dążyć do objęcia mechanizmem 1,5% szerszych grup podatników, np. emerytów i rencistów rozliczających się samodzielnie. Ważne jest także wspieranie mniejszych, lokalnych OPP, które często mają utrudniony dostęp do informacji i promocji, a ich działania są równie istotne dla lokalnych społeczności. Wpływy z 1,5% dla organizacji pozarządowych dobitnie pokazują, że odpowiedzialność społeczna jest kluczowym elementem we współczesnym świecie.

Podsumowując, mechanizm 1,5% podatku na rzecz OPP to efektywne narzędzie wspierania sektora pozarządowego i budowania społeczeństwa obywatelskiego w Polsce. Jego dalszy rozwój i popularyzacja, oparte na ciągłym doskonaleniu i szeroko zakrojonej promocji, mogą przynieść wymierne korzyści dla całego kraju. Warto kontynuować działania na rzecz ulepszania i promocji tego mechanizmu, aby w pełni wykorzystać jego potencjał dla dobra wspólnego.

## Literatura

- Dziuba, J. (2018). Znaczenie odpisu 1% podatku dochodowego od osób fizycznych w finansowaniu organizacji pożytku publicznego w Polsce. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, (363), 41-51.
- Krodkiewska-Skoczylas, E. i Żarlicka, G. (2015). Społeczna odpowiedzialność nie tylko biznesu. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, (378), 277-295. <https://doi.org/10.15611/pn.2015.378.22>

- Masternak, M. (2021). Prawne aspekty funkcjonowania organizacji pożytku publicznego. *Prawo i więź*, (34), 138-167. <https://doi.org/10.36128/priw.vi34.122>
- Piechota, G. (2011). *Organizacje pożytku publicznego – w drodze do społeczeństwa obywatelskiego?* Silesian Digital Library. Pobrano 5 lutego 2025 z <https://sbc.org.pl/en/dlibra/publication/33423>
- PKN. (b.d.). *ISO 26000 Guidance on Social Responsibility. Norma Międzynarodowa dotycząca społecznej odpowiedzialności*. Pobrano 5 stycznia 2025 z <https://www.pkn.pl/informacje/2013/09/iso-26000>
- podatki.gov.pl. (b.d.). *Jak przekazać 1,5% na OPP*. Pobrano 20 lutego 2025 z <https://www.podatki.gov.pl/pit/jak-przekazac-1-proc-na-opp>
- Smółkowska, U. (2011). *Wspieranie organizacji pożytku publicznego z 1% podatku dochodowego od osób fizycznych*. Wydawnictwo Sejmowe dla Biura Analiz Sejmowych.
- Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (Dz.U.2023.70 t.j.)
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U.2025.278 t.j.)
- Ustawa z dnia 9 września 2000 r. o podatku od czynności cywilnoprawnych (Dz.U.2024.295 t.j.)
- Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz.U.2024.1491 t.j.)

## Social Responsibility in the Form of Supporting Public Benefit Organisations in Terms of Income Tax

**Summary:** Supporting public benefit organisations by donating 1.5% of personal income tax plays an increasingly important role in society. The article analyses the type of such support in terms of social responsibility. It is a way that gives the possibility of indirect influence on the environment. In addition, the requirements and benefits of having the status of a public benefit organisation by the organisation are described. The proceeds from such payments as one of the sources of financing the activities of non-governmental organisations are discussed, with an indication of the possibility of spending the obtained funds. On the basis of the applicable legal acts, changes in the functioning of the mechanism for transferring 1.5% of personal income tax since the beginning of its introduction have been shown. The presented statistics illustrate the upward trend of taxpayers involved and the amounts paid. As a summary, a list of pros, cons, opportunities and threats of the development of such a mechanism has been presented.

**Keywords:** social responsibility, income tax, public benefit organisations

**Dawid Dunaj**

e-mail: 195224@student.ue.wroc.pl

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

## **Ocena wpływu rządowego programu „Bezpieczny kredyt 2%” na sytuację na rynku nieruchomości w Polsce**

DOI: 10.15611/2025.56.6.05

JEL Classification: R28

© 2025 Dawid Dunaj

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:** Dunaj, D. (2025). Ocena wpływu rządowego programu „Bezpieczny kredyt 2%” na sytuację na rynku nieruchomości w Polsce. W: M. Biernacki i R. Kowalak (red.), *Rachunkowość* (s. 51-60). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

**Streszczenie:** Celem artykułu jest zweryfikowanie prawdziwości tezy, że rządowy program wsparcia dla kredytobiorców „Bezpieczny kredyt 2%” spowodował wzrost cen mieszkań i zwiększył marże deweloperów nieruchomości. Przeanalizowana została zależność liniowa między kwartalnymi danymi o cenach nieruchomości w największych miastach w Polsce, a napędzaną w dużej mierze przez wspomniany program wsparcia sprzedażą kredytów. Oceniona została polityka cenowa deweloperów i kształtowane przez nich marże w okresie obowiązywania programu dla wybranej próby oraz całego rynku. Na podstawie różnych poziomów marży i poszczególnych pozycji w rachunku zysków i strat dokonano analizy porównawczej okresu objętego wsparciem z okresem jego braku. Wskazano też, jakie panują obecnie tendencje na rynku i jakie wnioski zostały wyciągnięte dla przyszłych programów wsparcia dla osób poszukujących własnego mieszkania.

**Słowa kluczowe:** nieruchomości, kredyt, deweloper, rynek, ceny

### **1. Wstęp**

Sytuacja na rynku nieruchomości w Polsce jest tematem, który budzi wiele emocji. Problematyka ta jest często poruszana przy rodzinnym stole lub w trakcie kampanii wyborczych i publicznych wypowiedzi polityków. Dzieje się tak, ponieważ nieruchomości odgrywają istotną rolę w życiu człowieka. Rozważając aspekt psychologiczny wynikający z posiadania własnego lokum, można dojść do wniosku, że nieruchomości umożliwiają zaspokojenie wszystkie ze składowych potrzeb ludzkich na płaszczyznach piramidy Masłowa. Dając schronienie, zaspokajają podstawowe potrzeby, w tym fizjologiczne i bezpieczeństwa. Przez posiadanie mieszkania lub domu przynależy się do określonych grup społecznych, a mieszkanie w określonych osiedlach lub dzielnicach sprawia, że można cieszyć się uznaniem wśród innych. Pozostaje

jeszcze ostatnia z potrzeb ludzkich, czyli potrzeba samorealizacji. Dom lub mieszkanie jest miejscem, w którym człowiek pragnie czuć się komfortowo. Przez samodzielną aranżację nieruchomości i dostosowanie jej do swoich potrzeb można mieć poczucie samorealizacji. Biorąc pod uwagę obecne otoczenie rynkowe, posiadanie własnego mieszkania jest dla wielu osób poza zasięgiem, nawet jeśli jego zakup wiąże się z zaciągnięciem kredytu hipotecznego.

W ostatnim czasie wzrost inflacji poskutkował zacieśnieniem polityki pieniężnej przez Narodowy Bank Polski, przez co stopa referencyjna tego banku wzrosła z 0,1% we wrześniu 2021 roku do 6,75% we wrześniu 2022 roku, pociągając za sobą wzrost wskaźników WIBOR będących bazą do wyznaczenia oprocentowania kredytów. Spowodowało to znaczące ograniczenie dostępności kredytu hipotecznego przy utrzymujących się wysokich cenach mieszkań. W 2023 roku ówczesny Minister Rozwoju i Technologii Waldemar Buda zaprezentował program o nazwie „Bezpieczny kredyt 2%”, który miał poprawić dostępność kredytu w grupie młodych osób poszukujących pierwszego mieszkania. Obecnie mija rok od zakończenia realizacji wniosków o udzielenie wsparcia. Dzięki temu można poddać ocenie wpływ ingerencji państwa w rynek, a przede wszystkim, czy i w jakim stopniu wprowadzony program dotyczący kredytów wpłynął na ceny nieruchomości na rynku pierwotnym i wtórnym w największych polskich miastach.

Celem analizy będzie sprawdzenie wpływu „Bezpiecznego kredytu 2%” na ceny nieruchomości, a także marże i przychody deweloperów. Uchwalona Ustawa z dnia 26 maja 2023 roku o pomocy państwa w oszczędzaniu na cele mieszkaniowe nanosząca poprawki na Ustawę z dnia 1 października 2021 roku o rodzinnym kredycie mieszkaniowym miała na celu ułatwienie dostępu do kredytu młodym osobom poszukującym swojego pierwszego, własnego lokum w okresie wysokich (w odniesieniu do najnowszej historii) poziomu stóp procentowych w Polsce. Program „Bezpieczny Kredyt 2%” wystartował 1 lipca 2023 roku. Zgodnie z przewidywaniami rządowymi szacowano, że ponad 155 tysięcy osób skorzysta z niego do końca 2027 roku. Zainteresowanie wsparciem było tak duże, że już 1 stycznia 2024 roku Bank Gospodarstwa Krajowego ogłosił, że banki przestaną przyjmować wnioski o ten rodzaj kredytu (Pricer, 2024). Na zakup mieszkania lub budowę domu limit dopłat wynosił 500 000 zł dla singli oraz 600 000 zł dla małżeństw lub rodziców z dzieckiem. Program był dostępny dla osób do 45. roku życia, które nigdy wcześniej nie posiadały mieszkania, domu lub spółdzielczego prawa do lokalu mieszkalnego. Dopłaty do kredytu przewidziano na pierwsze 120 rat (Dz. U. z 2023 r., poz. 1114 z późn. zm.).

## 2. Analiza bieżącej sytuacji rynkowej

Sytuacja na rynku nieruchomości potrafi być zmienna i zależy od wielu czynników, dlatego na dane i analizy publikowane przez różne instytucje zarówno publiczne, jak i prywatne, należy patrzeć jako wyznacznik trendów i benchmarku. Każda nieruchomości jest wyjątkowa, co sprawia, że proces wyceny jej wartości jest skomplikowany,

a przy jej zakupie często decydują emocje odczuwane przez nabywcę oraz jego subiektywna opinia.

Według danych GUS za 2023 rok zasoby mieszkaniowe w Polsce liczyły prawie 15,8 mln mieszkań, odnotowując wzrost o 1,3% względem 2022 roku. Przekłada się to na 419,3 mieszkania na 1000 osób oraz 31,6 m<sup>2</sup> powierzchni użytkowej na osobę (GUS, 2024a). Jest to wynik znacząco poniżej czołówki w krajach UE jak Bułgaria, Hiszpania lub Francja, w których odpowiednio na 1000 mieszkańców przypada 668, 559 i 553 mieszkań (Statista, 2024). W środowisku inwestorów i przedsiębiorców lokujących fundusze w nieruchomości spotyka się takie określenie nieruchomości, jak „betonowe złoto” (Sławińska, 2024, s. 40), ponieważ nieruchomości nadal uważane są za najbezpieczniejszą i gwarantującą odpowiednią stopę zwrotu lokatę kapitału oraz dorobek całego życia. Stąd też 85,6% mieszkań w Polsce jest własnościowych (Samorek i Cichocki, 2023, s. 13). Pozostała część jest przeznaczona na stale rozwijający się rynek najmu.

Na ceny nieruchomości oddziałują czynniki, takie jak lokalizacja, powierzchnia, rodzaj budynku i materiały użyte w trakcie budowy, stan techniczny, rok budowy i koszty utrzymania. Do kluczowych czynników wpływających na ceny nieruchomości możemy zaliczyć także czynniki ekonomiczne, polityczne i społeczne. Istotny wpływ ma również możliwa do uzyskania stopa rentowności z najmu, a także stosunek tej stopy do oprocentowania kredytów, lokat lub obligacji skarbowych. Według kwartalnych danych publikowanych przez Narodowy Bank Polski rentowność najmu mieszkania od początku 2022 roku jest niższa niż średnie oprocentowanie kredytów mieszkaniowych lub 10-letnich obligacji skarbowych, a od początku 2024 roku dodatkowo niższa od oprocentowania depozytów (NBP, 2024b, s. 18). Oznacza to, że inwestowanie w nieruchomości mieszkalne na wynajem przestało być atrakcyjną formą lokowania kapitału, osłabiając tym samym podstawy do gwałtownego, spekulacyjnego wzrostu cen. Kolejnym zagrożeniem dla rynku najmu i uzyskiwanych z tytułu rentowności jest malejąca liczba studentów. Według danych GUS liczba studiujących zmalała w latach 2015/16-2023/24 z 1405,1 tys. do 1245,2 tys., z tym, że po wybuchu wojny na Ukrainie odnotowano wzrost liczby studentów o 41,2 tys. w latach 2021-2023 (GUS, 2024c). W tym czasie pojawiło się kolejne zagrożenie dla polskiego rynku najmu. Po wybuchu wojny na Ukrainie Polska stała się dla wielu obywateli Ukrainy docelowym miejscem ucieczki z kraju ogarniętego konfliktem zbrojnym. W obliczu stabilizacji sytuacji część z nich deklaruje powrót do swojej ojczyzny, co negatywnie wpłynie na popyt na rynku najmu mieszkań.

W ciągu ostatnich lat sytuacja na rynku mieszkaniowym uległa znaczącej zmianie. Z jednej strony dostępność mieszkań dla osoby otrzymującej przeciętne wynagrodzenie pogorszyła się, z drugiej zaś w latach 2022-2023 oddano do użytku 459,8 tys. mieszkań. Liczba pozwoleń na budowę i zgłoszeń z projektem budowlanym w latach 2022-2023 osiągnęły poziom 540,1 tys. (GUS, 2024b). Można oczekiwać, że w najbliższych latach znacząco wzrośnie podaż nowych mieszkań. Jest to rezultatem nie tylko wzmożonej aktywności deweloperów, ale także wynikiem

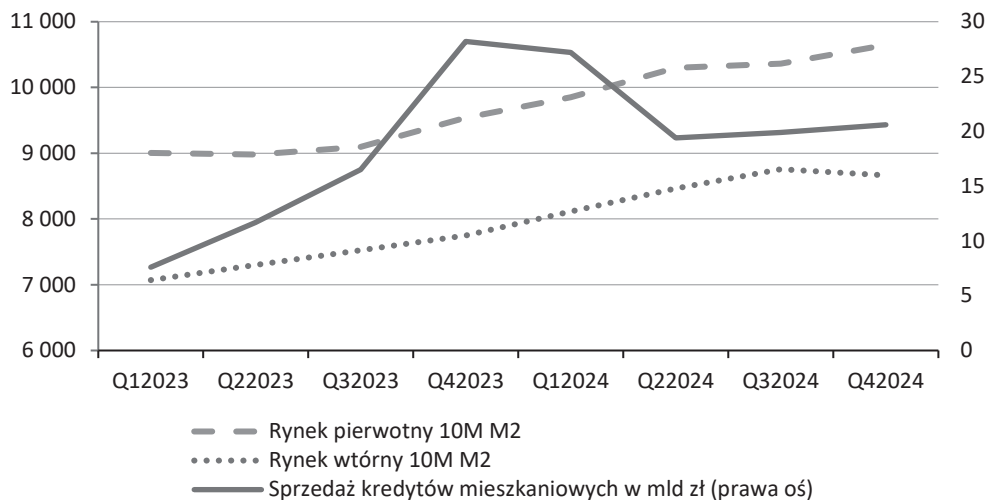
zmian demograficznych. Biorąc pod uwagę strukturę wiekową mieszkań w Polsce, należy zauważyć, że systematycznie zmniejszają się zasoby mieszkań, które były budowane przed 1945 rokiem. W latach 2011-2021 ubyło 300 tys. takich mieszkań (GUS, 2023, s. 329). Ubytek ten jest rekompensowany z nadwyżką przez nowe budownictwo.

W III kwartale 2024 roku zakupy mieszkań w około 55% zostały sfinansowane ze środków własnych (NBP, 2024a, s. 1). Pomimo utrzymujących się podwyższonych stóp procentowych oraz najdroższych kredytów hipotecznych oferowanych przez banki w Unii Europejskiej dominacja transakcji gotówkowych czyni polski rynek nieruchomości odpornym na gwałtowne załamanie popytu, ponieważ większość transakcji jest finansowana ze środków własnych. Średnie oprocentowanie kredytów na cele mieszkaniowe wyniosło 7,3% w grudniu 2024 roku (Prajsnar, 2024). Dzięki popularności udzielanych na zmienny procent kredytów nie doszło do załamania sprzedaży mieszkań po podwyżce stóp procentowych.

### **3. Wpływ rządowego programu „Bezpieczny kredyt 2%” na rynek kredytów hipotecznych i ceny nieruchomości**

Do oceny wpływu rządowego programu „Bezpieczny kredyt 2%” zostały wykorzystane dane Biura Informacji Kredytowej o sprzedaży kredytów mieszkaniowych. Należy wziąć pod uwagę fakt, że po wstrzymaniu programu banki nadal udzielały kredytów dla wniosków złożonych w terminie obowiązywania programu na początku 2024 roku, stąd też jest widoczny utrzymujący się wysoki wolumen udzielonych kredytów, mimo ogłoszenia o zawieszeniu przyjmowania nowych wniosków. Według danych BIK banki uczestniczące w programie „Bezpieczny kredyt 2%” udzieliły konsumentom w sumie 66,8 tys. kredytów hipotecznych na łączną kwotę 27,2 mld zł. W samym czwartym kwartale 2023 roku kredyty te stanowiły 60% całej sprzedaży (Dmowska, 2024). Na rysunku 1 przedstawiono kwartalną sprzedaż kredytów mieszkaniowych w okresie 2023-2024 w mld zł (prawa oś) opracowaną na podstawie miesięcznych danych BIK oraz średnią cenę transakcyjną mieszkania w 10 największych miastach w Polsce podzieloną na m<sup>2</sup> na podstawie danych NBP. Informacje zawarte na wykresie dotyczą zarówno rynku pierwotnego, jak i wtórnego.

W okresie obowiązywania programu zaobserwowano skokowy wzrost zainteresowania kredytem mieszkaniowym, na co rynek zareagował wzrostem cen. Zauważalna jest też różnica między reakcją rynku pierwotnego i wtórnego. Ten pierwszy ze względu na politykę kształtowania cen przez deweloperów charakteryzuje się szybszym i gwałtowniejszym wzrostem cen niż rynek wtórny, który rósł w badanym okresie w sposób bardziej stabilny z niewielkim przyspieszeniem w okresie obowiązywania programu i zaraz po nim. W kwartale czwartym 2023 roku ceny na rynku pierwotnym wzrosły o 4,8% w stosunku do poprzedniego kwartału, a na rynku wtórnym o 3%.



**Rys. 1.** Sprzedaż kredytów mieszkaniowych a ceny transakcyjne nieruchomości mieszkaniowych za m<sup>2</sup> na rynku wtórnym i pierwotnym

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Narodowego Banku Polskiego i Biura Informacji Kredytowej.

Na podstawie danych przedstawionych na rysunku 1 została przeprowadzona analiza zależności statystycznej podanych wielkości przy pomocy współczynnika korelacji  $r$ -Pearsona. Sprawdzone zostało, czy istnieje związek liniowy, a także jego siła pomiędzy cenami nieruchomości osobno dla rynku wtórnego i pierwotnego a wartością sprzedanych kredytów.

$$r_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2} \times \sqrt{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}}$$

gdzie:  $x_i$  to indywidualne kwartalne wartości sprzedaży kredytów mieszkaniowych, a  $y_i$  to zamiennie cena m<sup>2</sup> mieszkania na rynku pierwotnym i rynku wtórnym.

Wyniki przeprowadzonej analizy potwierdzają przypuszczenia, że istnieje umiarkowana dodatnia korelacja między wartością sprzedanych kredytów, a cenami mieszkań na rynku pierwotnym i wtórnym. Wyniki kształtowały się odpowiednio: 0,51; 0,55. Założenie, że wprowadzenie podobnych programów wsparcia dla kredytów hipotecznych powoduje wzrost cen nieruchomości jest prawdziwe. Powyższe dane sugerują również, że bezpośrednimi beneficjentami mogły zostać profesjonalne firmy oferujące mieszkania na rynku pierwotnym, które szybko zareagowały na rosnący popyt podwyżką cen.



#### 4. Wpływ rządowego programu „Bezpieczny kredyt 2%” na wyniki finansowe firm deweloperskich

W ostatnim czasie tematem budzącym dużo emocji są marże uzyskiwane przez deweloperów ze sprzedaży mieszkań na rynku pierwotnym. Wpływ na to ma wiele czynników. Jako jeden z nich jest wymieniany impuls popytowy spowodowany wprowadzeniem rządowych dopłat do kredytów. Aby lepiej poddać problem ocenie, zostanie dokonana analiza próby deweloperów, których kwartalne (ze względu na krótki czas obowiązywania programu) sprawozdania finansowe są publicznie dostępne. Próba będzie składać się z jednej z największych pod względem przychodów firmy deweloperskiej Dom Development, mniejszego zarejestrowanego we Wrocławiu Archicomu oraz najmniejszego ze wspomnianych Marvipolu. Na podstawie tych trzech losowo wybranych firm zostało sprawdzone, czy faktycznie marża realizowana na sprzedaży mieszkań jest wynikiem wprowadzonej rządowej dopłaty do kredytu, czy innych czynników, jak wewnętrzna polityka firmy, rodzaj i lokalizacje inwestycji itd. Stopa marży technicznego kosztu wytworzenia została obliczona przez podzielenie ogólnego kosztu wytworzenia produkcji sprzedanej do przychodów ze sprzedaży dla danego okresu. Formuła stopy marży zysku ze sprzedaży jest podobna z uwzględnieniem kosztów sprzedaży i kosztów ogólnego zarządu. Stopa marży zysku netto wynika z podzielenia zysku netto do ogółu przychodów ze sprzedaży.

**Tabela 1.** Wybrane dane z kwartalnych sprawozdań finansowych spółki Marvipol Development S.A.

| Poziom marży                                      | 2022/<br>Q3 | 2022/<br>Q4 | 2023/<br>Q1 | 2023/<br>Q2 | 2023/<br>Q3 | 2023/<br>Q4 | 2024/<br>Q1 | 2024/<br>Q2 | 2024/<br>Q3 |
|---------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Stopa marży technicznego kosztu wytworzenia (w %) | 24,99       | 28,53       | 19,76       | 32,34       | 37,18       | 37,21       | 20,88       | 32,27       | 18,87       |
| Stopa marży zysku ze sprzedaży (w %)              | 13,63       | 21,06       | 9,26        | 27,35       | 25,78       | -12,15      | -19,59      | 3,42        | 7,80        |
| Stopa marży netto (w %)                           | 22,17       | 9,62        | 8,00        | 20,08       | 27,98       | -63,81      | -20,84      | 3,27        | 4,61        |
| Przychody ze sprzedaży (w tys. zł)                | 85284       | 176597      | 70826       | 197227      | 86988       | 22470       | 25716       | 40285       | 121236      |
| Zysk ze sprzedaży w (w tys. zł)                   | 11624       | 37199       | 6556        | 53948       | 22423       | -2731       | -5039       | 1376        | 9459        |
| EBIT (w tys. zł)                                  | 18264       | 36066       | 7022        | 57545       | 22282       | -5797       | -3712       | 1962        | 13750       |
| Zysk brutto (w tys. zł)                           | 22675       | 25935       | 6494        | 49693       | 30803       | -18431      | -6392       | 2934        | 6439        |

Źródło: opracowanie własne na podstawie kwartalnych sprawozdań finansowych spółki Marvipol Development S.A.



**Tabela 2.** Wybrane dane z kwartalnych sprawozdań finansowych spółki Archicom S.A.

| Poziom marży                                      | 2022/<br>Q3 | 2022/<br>Q4 | 2023/<br>Q1 | 2023/<br>Q2 | 2023/<br>Q3 | 2023/<br>Q4 | 2024/<br>Q1 | 2024/<br>Q2 | 2024/<br>Q3 |
|---------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Stopa marży technicznego kosztu wytworzenia (w %) | 39,99       | 31,50       | 45,75       | 44,75       | 46,40       | 32,12       | 38,15       | 45,78       | 36,50       |
| Stopa marży zysku ze sprzedaży (w %)              | 29,67       | 17,74       | 25,85       | 32,54       | 20,67       | 27,58       | 26,41       | -28,20      | 19,74       |
| Stopa marży netto (w %)                           | 26,83       | 15,06       | 20,73       | 28,15       | 20,51       | 21,63       | 22,23       | -39,02      | 15,23       |
| Przychody ze sprzedaży (w tys. zł)                | 159612      | 114341      | 83150       | 136257      | 97039       | 784618      | 273635      | 51678       | 242275      |
| Zysk ze sprzedaży (w tys. zł)                     | 47356       | 20282       | 21497       | 44338       | 20055       | 216432      | 72275       | -14571      | 47822       |
| EBIT (w tys. zł)                                  | 53384       | 1306        | 19014       | 44120       | 19692       | 213754      | 74599       | -14268      | 48040       |
| Zysk brutto (w tys. zł)                           | 51901       | 3129        | 20034       | 44877       | 17276       | 211490      | 70153       | -10232      | 49748       |

Źródło: opracowanie własne na podstawie kwartalnych sprawozdań finansowych spółki Archicom S.A.

**Tabela 3.** Wybrane dane z kwartalnych sprawozdań finansowych spółki Dom Development S.A.

| Poziom marży                                      | 2022/<br>Q3 | 2022/<br>Q4 | 2023/<br>Q1 | 2023/<br>Q2 | 2023/<br>Q3 | 2023/<br>Q4 | 2024/<br>Q1 | 2024/<br>Q2 | 2024/<br>Q3 |
|---------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Stopa marży technicznego kosztu wytworzenia (w %) | 26,60       | 34,42       | 31,32       | 30,97       | 31,38       | 33,18       | 33,99       | 29,97       | 31,26       |
| Stopa marży zysku ze sprzedaży (w %)              | 8,93        | 25,82       | 24,17       | 17,71       | 12,81       | 26,30       | 24,41       | 19,30       | 16,04       |
| Stopa marży netto (w %)                           | 7,43        | 19,56       | 19,31       | 14,10       | 11,57       | 21,05       | 19,46       | 14,13       | 13,41       |
| Przychody ze sprzedaży (w tys. zł)                | 320189      | 770294      | 822009      | 452508      | 325918      | 949878      | 705904      | 663700      | 482257      |
| Zysk ze sprzedaży (w tys. zł)                     | 28598       | 198899      | 198658      | 80129       | 41762       | 249856      | 172339      | 128073      | 77354       |
| EBIT (w tys. zł)                                  | 27486       | 191518      | 197301      | 73748       | 44223       | 242921      | 171590      | 114241      | 78883       |
| Zysk brutto (w tys. zł)                           | 30068       | 189479      | 200875      | 80968       | 47777       | 243635      | 171672      | 116729      | 79113       |

\* Na szaro oznaczono okres obowiązywania dopłat do kredytów w ramach programu „Bezpieczny kredyt 2%”

Źródło: opracowanie własne na podstawie kwartalnych sprawozdań finansowych spółki Dom Development S.A.

Na przedstawione w tabelach 1, 2 i 3 dane należy patrzeć z uwzględnieniem specyfiki branży i indywidualnej sytuacji każdego z podmiotów. Wyniki są zależne również od liczby oddanych do użytku i gotowych do sprzedaży w danym okresie mieszkań. Najbardziej miarodajnym wskaźnikiem jest więc marża technicznego kosztu wytworzenia, która informuje o dochodowości realizowanych przez deweloperów projektów. Analizowane firmy starały się w okresie obowiązywania programu utrzymywać poziom tej marży w górnych granicach na tle pozostałych kwartałów. Na pozostałe poziomy marży istotny wpływ mają przychody ze sprzedaży, ponieważ uwzględniają one koszty, takie jak koszty sprzedaży oraz koszty ogólnego zarządu, kształtujące się na relatywnie stałym poziomie, niezależnie od uzyskanych przychodów ze sprzedaży. Poziomy tych przychodów różni się znacznie w zależności od przedsiębiorstwa. Marvipol wykazał odwrotną tendencję od pozostałych firm. Wynikało to z relatywnie niskiej liczby przekazania lokali w tym okresie, ponieważ w I i II kwartale 2023 roku zakończona została realizacja inwestycji Studio Okęcie, Lazurova Concept, Apartamenty Zielony Natolin oraz Rotunda Dynasy w Warszawie, a w III i IV kwartale nie zakończono żadnego projektu poza sprzedażą nieruchomości niezabudowanej w Sopocie (Marvipol Development S.A., 2024). Pozostałe firmy odnotowały znaczny wzrost przychodów ze sprzedaży w okresie obowiązywania „Bezpiecznego kredytu 2%”.

Na podstawie powyższej próby przedsiębiorstw można stwierdzić, że „Bezpieczny kredyt 2%” pomógł firmom deweloperskim nie tyle zwiększyć stosowane marże, co utrzymać marże na historycznie wysokim poziomie i uzyskać jednocześnie rosnące przychody ze sprzedaży. Pozwolił tym samym zrealizować zyski z rozpoczętych wcześniej, w okresie lepszych warunków na rynku, projektów, uwalniając środki pieniężne do realizacji nowych projektów. Tym samym program ten poprawił płynność finansową deweloperów po okresie spowolnienia wywołanym przez utrzymujące się wysokie oprocentowanie kredytów hipotecznych.

W danych NBP widoczna jest występująca we wszystkich największych sześciu miastach spadkowa tendencja bezpośrednich kosztów budowy w transakcyjnej cenie 1 m<sup>2</sup> mieszkania. Okres obowiązywania „Bezpiecznego kredytu 2%” (III i IV kwartał 2023 roku oraz I kwartał 2024 roku) tylko umocnił ten trend, sprowadzając w niektórych miastach przedstawioną wartość do poziomu 35-40% (NBP, 2024a). Ponadto patrząc na strukturę ceny netto 1 m<sup>2</sup> dla próby trzech największych polskich miast pod względem liczby mieszkańców, zauważalna jest tendencja rosnącego udziału zysku brutto ze sprzedaży w cenie netto nieruchomości. Wzrost udziału cen ziemi jest spowodowany stopniowym wyczerpywaniem się zasobu gruntów zlokalizowanych blisko centrów miast. Rosnący udział zysków, połączony ze wzrostem cen ziemi i kosztów zagospodarowania terenu, przy jednocześnie rosnących kosztach robocizny i materiałów, powoduje wzrost cen nieruchomości na rynku pierwotnym. W przypadku Warszawy stosunek zysku brutto do ceny m<sup>2</sup> mieszkania osiągnął poziom sprzed kryzysu na rynku nieruchomości w 2008 roku. Podobna sytuacja ma miejsce w Krakowie. Wyjątkiem jest Wrocław, który obecnie osiągnął rekord pod

względem dochodowości nowych mieszkań. We wszystkich trzech największych polskich miastach zysk brutto ze sprzedaży stanowi około 30% ceny mieszkania na rynku pierwotnym (NBP, 2024a).

## 5. Zakończenie

„Bezpieczny kredyt 2%” miał istotny wpływ na rynek nieruchomości w Polsce. Pozostawił po sobie zarówno wielu oponentów, jak i zwolenników wprowadzania tego typu rozwiązań. Z przeprowadzonych analiz wynika, że niewątpliwie wiązał się z nim istotny wzrost cen nieruchomości w wyniku wprowadzonych ułatwień w dostępie do kredytu. Program wsparcia do kredytów ożywił będący w stagnacji rynek nieruchomości. Pomógł tym samym uzyskać korzystniejszą cenę przy sprzedaży osobom prywatnym i przedsiębiorstwom zajmującym się obrotem nieruchomościami. Obecnie nie zapowiada się na szybką poprawę dostępności do kredytu hipotecznego w Polsce, na co wskazują publiczne wypowiedzi prezesa Narodowego Banku Polskiego, który w obliczu utrzymującej się inflacji powyżej celu inflacyjnego zachowuje „jastrzębią” postawę względem ewentualnej obniżki stopy referencyjnej NBP.

Nadal poszukiwane są rozwiązania mające na celu poprawę dostępności mieszkań wśród osób o najniższych dochodach i rodzin z dziećmi. Ostatnią propozycją jest zaprezentowany przez Ministerstwo Rozwoju i Technologii program „Klucz do mieszkania”. Program zakłada wsparcie mieszkalnictwa komunalnego, społecznego i własnościowego. Ma on być dostępny wyłącznie dla osób, które nie miały i nie mają własnego mieszkania bądź domu. Założenia programu wykluczają kupno nieruchomości na rynku pierwotnym. Ma to na celu wyeliminowanie opisanego w niniejszym artykule zjawiska, że bezpośrednimi beneficjentami programu będą deweloperzy lub tzw. „flipperzy”, czyli osoby nabywające nieruchomość w celu zrealizowania krótkoterminowego zysku, często przeprowadzając renowację mieszkania. Skorzystać z programu można będzie, kupując mieszkanie lub dom oddane do użytku co najmniej 5 lat wcześniej, a które dotychczasowy właściciel posiada od co najmniej 3 lat (Ministerstwo Rozwoju i Technologii, 2025). Przyszłość pokaże, jaki rezultat przyniesie wprowadzenie nowego programu. Dalsze jego szczegóły zostaną zaprezentowane przez Ministerstwo Rozwoju i Technologii w najbliższym czasie.

## Literatura

- Dmowska, K. (2024). *Bezpieczny Kredyt 2% – podsumowanie programu i perspektywa nowego rozwiązania Mieszkanie na start*. Nieruchomości-online.pl. Pobrane z: <https://www.nieruchomosci-online.pl/porady/bezpieczny-kredyt-2-podsumowanie-programu-i-perspektywa-nowego-rozwiazania-mieszkanie-na-start-29834.html>
- Główny Urząd Statystyczny. (2023). *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej*. Pobrane z: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/roczniki-statystyczne/roczniki-statystyczne/rocznik-statystyczny-rzeczypospolitej-polskiej-2023,2,23.html>

- Główny Urząd Statystyczny. (2024a). *Gospodarka mieszkaniowa w 2023 roku*. Pobrane z: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/infrastruktura-komunalna-nieruchomosci/nieruchomosci-budynki-infrastruktura-komunalna/gospodarka-mieszkaniowa-w-2023-roku,14,7.html>
- Główny Urząd Statystyczny. (2024b). *Mały Rocznik Statystyczny Polski*. Pobrane z: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/roczniki-statystyczne/roczniki-statystyczne/maly-rocznik-statystyczny-polski-2024,1,26.html>
- Główny Urząd Statystyczny. (2024c). *Szkolnictwo wyższe w roku akademickim 2023/2024*. Pobrane z: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/edukacja/edukacja/szkolnictwo-wyzsze-w-roku-akademickim-20232024,8,10.html>
- Marvipol Development S.A. (2023). *Skonsolidowany raport roczny 2023*. Pobrane z: <https://marvipol.pl/wp-content/uploads/MVP-S.A.-Raport-finansowy-skonsolidowany-FY-2023-10.01.pdf>
- Ministerstwo Rozwoju i Technologii. (2024). *Klucz do mieszkania*. Pobrane z: <https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologia/klucz-do-mieszkania>
- Narodowy Bank Polski. (2024a). *Informacja o cenach mieszkań i sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w III kwartale 2024 r.* Pobrane z: <https://nbp.pl/wp-content/uploads/2025/02/Informacja-o-cenach-mieszkan-i-sytuacji-na-rynku-nieruchomosci-mieszkaniowych-i-komercyjnych-w-Polsce-w-III-kwartale-2024-r.pdf>
- Narodowy Bank Polski. (2024b). *Statystyka stóp procentowych*. Pobrane z: <https://nbp.pl/statystyka-i-sprawozdawczosc/statystyka-monetarna-i-finansowa/statystyka-stop-procentowych>
- Prajsnar, A. (2024). *Dlaczego kredyty mieszkaniowe w Polsce są najdroższe w UE?* Forsal.pl. Pobrane z: <https://forsal.pl/nieruchomosci/aktualnosci/artykuly/9649342,dlaczego-kredyty-mieszkaniowe-w-polsce-sa-najdrozsze-w-ue.html>
- PriceR. (2024). *Bezpieczny Kredyt 2%. Dla kogo? Jakie były warunki programu?* Pobrane z: <https://pricer.pl/blog/bezpieczny-kredyt>
- Samorek, B. i Cichocki, M. (2023). *Polski rynek nieruchomości mieszkaniowych*. Instytut Rozwoju Miast i Regionów.
- Sławińska, A. (2024). Mechanizmy funkcjonowania funduszy inwestycyjnych na polskim rynku nieruchomości. *Nieruchomości C.H.Beck*, (12).
- Statista. (2025). *Number of dwellings per 1,000 citizens Europe 2023*. Pobrane z: <https://www.statista.com/statistics/867687/total-number-dwellings-per-one-thousand-citizens-europe>
- Ustawa z dnia 26 maja 2023 r. o pomocy państwa w oszczędzaniu na cele mieszkaniowe. (Dz. U. z 2023 r., poz. 1114 z późn. zm.)

## Assessment of the impact of the Government Programme „Safe Credit 2%” on the Residential Real Estate Market in Poland

**Abstract:** The aim of this article is to examine whether the widely held belief that the government support programme for mortgage borrowers, “Safe Credit 2%,” has led to an increase in housing prices and higher profit margins for real estate developers is true. The study analyses the linear correlation between quarterly data on property prices in major cities and mortgage sales, largely driven by the aforementioned support programme. The pricing strategies of developers and the profit margins they set during the programme’s duration have been assessed for a selected sample as well as for the overall market. A comparative analysis was conducted, contrasting the period covered by the programme with the period without support, based on different margin levels and various items in the income statement. Additionally, current market trends have been identified, along with conclusions drawn for future support programmes aimed at individuals seeking to purchase their own homes.

**Keywords:** real estate, mortgage, residential developer, market, price

**Anna Fiecek**

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

ORCID: 0009-0009-6509-5278

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

## **Polska Strefa Inwestycji jako podatkowa zachęta inwestycyjna wspierająca zrównoważony rozwój**

DOI: 10.15611/2025.56.6.06

JEL Classification: H23, H25

© 2025 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. (2025). Polska Strefa Inwestycji jako podatkowa zachęta inwestycyjna wspierająca zrównoważony rozwój. W: M. Biernacki i R. Kowalak (red.), *Rachunkowość* (s. 61-69). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

**Streszczenie:** Wzrost świadomości dotyczącej problemów środowiskowych oraz społeczno-ekonomicznych sprawia, że koncepcja zrównoważonego rozwoju staje się kluczowym elementem działalności gospodarczej, wymagającym dostosowania otoczenia rynkowego z uwzględnieniem polityki państwa. Istotną rolę w tym procesie odgrywa system podatkowy, który poprzez odpowiednie preferencje i ulgi może stanowić narzędzie stymulujące przedsiębiorstwa do podejmowania działań wspierających realizację celów zrównoważonego rozwoju. Celem niniejszej pracy jest analiza potencjału zwolnień podatkowych przyznawanych w ramach Polskiej Strefy Inwestycji w zakresie wspierania realizacji celów zrównoważonego rozwoju. Problem badawczy koncentruje się na ustaleniu, w jaki sposób system jakościowych kryteriów oceny inwestycji zachęca przedsiębiorców do podejmowania działań na rzecz zrównoważonego rozwoju gospodarczego i społecznego. Metody badawcze zastosowane w pracy to: studia literaturowe, analiza aktów prawnych, studium przypadku oraz wnioskowanie. Artykuł powstał na podstawie badań dotyczących funkcji stymulacyjnej podatków, a także analizy zasad przyznawania zwolnień podatkowych na podstawie ustawy o wspieraniu nowych inwestycji. Przeprowadzona analiza wskazuje, że Polska Strefa Inwestycji może stanowić skuteczne narzędzie kształtowania postaw przedsiębiorców w zakresie zrównoważonego rozwoju, realizując tym samym funkcję stymulacyjną podatków.

**Słowa kluczowe:** zwolnienia podatkowe, podatkowe zachęty inwestycyjne, ustawa o wspieraniu nowych inwestycji, Polska Strefa Inwestycji, zrównoważony rozwój

## **1. Wstęp**

Współczesne problemy ekologiczne oraz społeczno-ekonomiczne zwiększają świadomość o konieczności przyjęcia zrównoważonego podejścia do rozwoju gospodarczego. Koncepcja ta staje się aktualnie trwałym elementem otoczenia biznesowego,

wpływając na sposób prowadzenia działalności gospodarczej (Postuła i in., 2023, s. 10). Z jednej strony przedsiębiorstwa coraz częściej dostrzegają konieczność prowadzenia działalności zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju, a z drugiej – stopniowo przestaje on być jedynie opcjonalnym aspektem ich działań.

Zrównoważony rozwój opiera się na trzech filarach – gospodarczym, środowiskowym oraz społecznym. Ponieważ cele gospodarcze, społeczne i środowiskowe mogą być osiągnięte za pomocą szerokiego zestawu narzędzi polityk publicznych (Wyszkowski, 2021, s. 145), również system podatkowy może przyczyniać się do kształtowania postaw na rzecz zrównoważonego rozwoju. Przykładowo, dodatkowa konieczność realizacji odpowiednich wymogów jakościowych powoduje, że w efektach działania Polskiej Strefy Inwestycji podkreśla się nie tylko wspieranie rozwoju regionalnego przez stymulację powstawania nowych inwestycji, ale również kształtowanie postaw zmierzających do zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstw.

Celem artykułu jest ocena, czy zwolnienia podatkowe przyznawane w ramach Polskiej Strefy Inwestycji mogą wspierać realizację celów zrównoważonego rozwoju. Problem badawczy koncentruje się na ustaleniu, w jaki sposób system jakościowych kryteriów oceny inwestycji zachęca przedsiębiorców do podejmowania działań na rzecz zrównoważonego rozwoju gospodarczego i społecznego. Metody badawcze zastosowane w pracy to: studia literaturowe, analiza aktów prawnych, studium przypadku oraz wnioskowanie. Opracowanie powstało na podstawie badań dotyczących funkcji stymulacyjnej podatków, a także analizy zasad przyznawania zwolnień podatkowych na podstawie ustawy o wspieraniu nowych inwestycji.

## 2. Funkcja stymulacyjna podatków

Podatki należą do najstarszych kategorii finansowych i ogólnie ekonomicznych (Owsiak, 2017, s. 77). Współcześnie, poza najstarszą funkcją fiskalną, przejawiającą się w dostarczaniu państwu i samorządom terytorialnym dochodów w celu pokrycia wydatków publicznych (Jaszczyński, 2017, s. 215), podatki pełnią rozbudowany katalog funkcji pozafiskalnych, realizując zadania również o charakterze gospodarczym i społecznym (Podstawka i Deresz, 2008, s. 126).

Wywoływanie lub zwiększanie za pomocą konstrukcji podatkowych zjawisk korzystnych dla społeczeństwa i gospodarki narodowej oraz hamowanie lub eliminowanie zjawisk szkodliwych stanowią funkcję stymulacyjną podatków (Wójtowicz, 2020, s. 167). Odpowiednia konstrukcja systemu podatkowego może motywować do podejmowania określonych działań m.in. w zakresie konsumpcji, oszczędności, inwestycji, a także zrównoważonego rozwoju.

Funkcja stymulacyjna podatków realizowana jest m.in. za pomocą preferencji podatkowych, w postaci ulg i zwolnień (Wolański, 2020, s. 33). Przykładem podatko-

wego zwolnienia przedmiotowego są zwolnienia z podatku dochodowego od osób fizycznych lub prawnych przyznawane na podstawie Ustawy z dnia 10 maja 2018 r. o wspieraniu nowych inwestycji (Dz. U. 2018, poz. 1162; dalej: Polska Strefa Inwestycji). Wprowadziła ona nowe przepisy działające równolegle w stosunku do obowiązujących do 2026 roku regulacji strefowych określonych w Ustawie z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych (Dz. U. 1994 Nr 123, poz. 600). Do najbardziej istotnych zmian wprowadzonych przez nowy mechanizm należy zniesienie ograniczeń terytorialnych w możliwości ubiegania się o zwolnienia podatkowe na realizację nowych inwestycji, co zwiększyło dostępność preferencji dla przedsiębiorstw.

Polska Strefa Inwestycji, podobnie jak Specjalne Strefy Ekonomiczne, stanowi podatkową zachętę inwestycyjną, będącą zarazem formą pomocy publicznej. Istotą preferencji jest przede wszystkim wspieranie rozwoju regionalnego, jednakże otrzymanie decyzji o wsparciu, będącej podstawą zastosowania zwolnienia, jest uzależnione m.in. od zaangażowania przedsiębiorców w działania na rzecz zrównoważonego rozwoju społecznego i gospodarczego. Wprowadzenie mechanizmu minimalizującego obciążenia podatkowe dla przedsiębiorstw realizujących nowe inwestycje, przy jednoczesnym wymogu podejmowania działań zgodnych z zasadami zrównoważonego rozwoju, świadczy o wykorzystaniu funkcji stymulacyjnej podatków do oddziaływania o selektywnym charakterze na gospodarkę (Mazurek-Chwiejczak, 2021, s. 65).

### 3. Opis metody badawczej

W celu oceny, czy zwolnienia podatkowe przyznawane w ramach Polskiej Strefy Inwestycji wspierają realizację celów zrównoważonego rozwoju, zastosowano analizę aktów prawnych oraz studium przypadku. Badaniu poddano małe przedsiębiorstwo ubiegające się o decyzję o wsparciu dla nowej inwestycji w sektorze przemysłowym na terenie województwa opolskiego.

Dokonana analiza rozporządzenia wykonawczego do ustawy o wspieraniu nowych inwestycji, określającego zasady przyznawania decyzji o wsparciu, umożliwiła ogólne określenie kryteriów jakościowych oceny inwestycji. Studium przypadku natomiast pozwoliło zbadać, w jaki sposób spełnianie kryteriów jakościowych, takich jak inwestycje w odnawialne źródła energii czy działania na rzecz ochrony środowiska, wpływa na możliwość uzyskania prawa do stosowania zwolnienia podatkowego. Zastosowane metody badawcze pozwoliły na określenie warunków uzyskania decyzji o wsparciu w zakresie kryteriów jakościowych oraz ich wpływu na podejmowanie działań zgodnych z celami zrównoważonego rozwoju.



## **4. Kryteria jakościowe w Polskiej Strefie Inwestycji jako element wspierający zrównoważony rozwój**

### **4.1. Analiza aktów prawnych**

Poza zniesieniem ograniczeń terytorialnych, jedną z podstawowych różnic między zwolnieniami podatkowymi przyznawanymi na podstawie ustawy o wspieraniu nowych inwestycji a zwolnieniami przyznawanymi w oparciu o ustawę o specjalnych strefach ekonomicznych jest wymóg spełniania kryteriów jakościowych w ramach nowej inwestycji. Przedsiębiorcy ubiegający się o decyzję o wsparciu, poza koniecznością zobowiązania się do poniesienia minimalnych kosztów kwalifikowanych inwestycji (kryterium ilościowe), muszą dodatkowo zadeklarować realizację określonej liczby kryteriów wymienionych w rozporządzeniu wykonawczym do ustawy. Załącznik 1 aktualnie obowiązującego rozporządzenia – tj. Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 27 grudnia 2022 r. w sprawie pomocy publicznej udzielanej niektórym przedsiębiorcom na realizację nowych inwestycji (Dz. U. 2022, poz. 2861; dalej: rozporządzenie) – zawiera zarówno sposoby spełniania poszczególnych kryteriów, jak i metody ich weryfikacji.

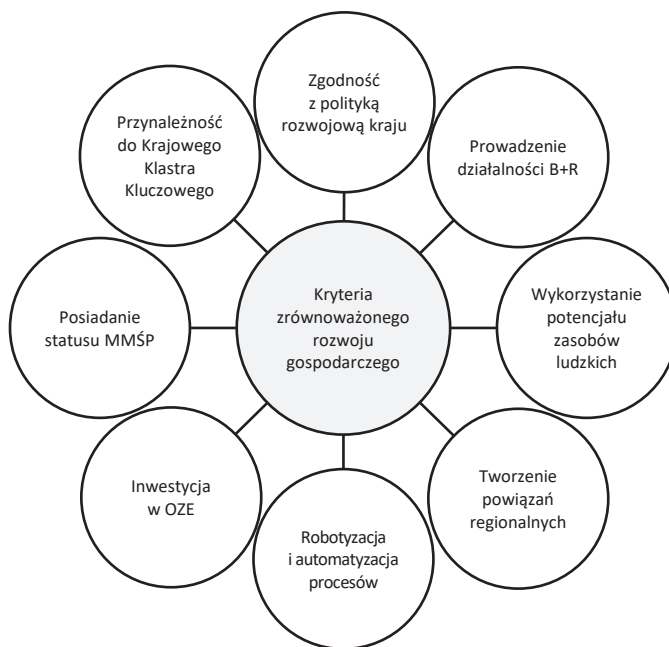
Katalog kryteriów jakościowych został podzielony przez ustawodawcę na dwie grupy – kryteria zrównoważonego rozwoju gospodarczego oraz kryteria zrównoważonego rozwoju społecznego. Rozgraniczenie to nawiązuje do dwóch z trzech filarów zrównoważonego rozwoju, czyli społeczeństwa oraz gospodarki. Poszczególne kryteria zostały opracowane z zachowaniem spójności z celami średniookresowej strategii rozwoju kraju i różnią się w zależności od typu nowej inwestycji – odrębne kryteria obowiązują dla działalności w sektorze przemysłowym, a inne dla sektora usługowego.

Za spełnienie kryterium jakościowego przez przedsiębiorcę realizującego nową inwestycję w danym sektorze uznaje się otrzymanie na etapie złożenia wniosku obligatoryjnie od 4 do 6 punktów (po 1 punkcie za spełnienie danego kryterium). Dodatkowo konieczne jest uzyskanie co najmniej 1 punktu z każdej z grup kryteriów (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 27 grudnia 2022, §3 ust. 2).

Liczba wymaganych punktów zależy od poziomów maksymalnej intensywności pomocy publicznej w danym regionie i wynosi:

- 4 punkty – województwo lubelskie, podkarpackie, podlaskie, świętokrzyskie, warmińsko-mazurskie oraz podregion siedlecki (woj. mazowieckie);
- 5 punktów – województwo kujawsko-pomorskie, lubuskie, łódzkie, małopolskie, opolskie, zachodniopomorskie oraz region mazowiecki regionalny, z wyjątkiem podregionu siedleckiego;
- 6 punktów – województwo pomorskie, śląskie, dolnośląskie, wielkopolskie oraz miasto stołeczne Warszawa i podregion warszawski zachodni (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 14 grudnia 2021, §3; Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 27 grudnia 2022, §3 ust. 3).





**Rys. 1.** Kryteria zrównoważonego rozwoju gospodarczego w ramach Polskiej Strefy Inwestycji

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 27 grudnia 2022).

Na rysunku 1 przedstawiono możliwości spełnienia kryterium jakościowego w zakresie zrównoważonego rozwoju gospodarczego. Dotyczą one:

1. Inwestycji w projekty wspierające branże zgodnie z aktualną polityką rozwojową kraju, w których Rzeczpospolita Polska może uzyskać przewagę konkurencyjną lub z inteligentnymi specjalizacjami województw.
2. Prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej (B+R) na warunkach określonych rozporządzeniem.
3. Wykorzystania potencjału zasobów ludzkich rozumianego jako aktywizacja zawodowa wybranych grup społecznych.
4. Tworzenia powiązań regionalnych poprzez współpracę z dostawcami i kooperantami w ramach realizacji nowej inwestycji.
5. Robotyzacji i automatyzacji procesów prowadzonych w ramach nowej inwestycji.
6. Dokonywania nowych inwestycji w odnawialne źródła energii (OZE) o mocy zapewniającej co najmniej 15% średniorocznego zużycia energii elektrycznej w zakładzie.
7. Posiadania na dzień złożenia wniosku o wydanie decyzji o wsparciu statusu mikro-, małego lub średniego przedsiębiorcy.
8. Przynależności do Krajowego Klastra Kluczowego, wyłonionego w drodze konkursu organizowanego przez ministra właściwego do spraw gospodarki – wy-

łącznie w przypadku sektora przemysłowego (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 27 grudnia 2022, tab. 1 i 2).

Siódmy punkt stanowi o szczególnym premiowaniu realizacji nowych inwestycji przez sektor MMŚP (Gosek, 2022, s. 30). Podkreślenie roli mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w systemie preferencji podatkowych znajduje również uzasadnienie w podejściu Organizacji Narodów Zjednoczonych, która przypisuje tej grupie kluczową rolę w realizacji większości celów zrównoważonego rozwoju związanych z gospodarką (Tambunan, 2023, s. 14-15).



**Rys. 2.** Kryteria zrównoważonego rozwoju społecznego w ramach Polskiej Strefy Inwestycji

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 27 grudnia 2022).

Na rysunku 2 przedstawiono sposoby spełniania kryterium jakościowego w zakresie zrównoważonego rozwoju społecznego. Dotyczą one:

1. Utworzenia wysokopłatnych miejsc pracy i oferowania stabilnego zatrudnienia na określonych warunkach.
2. Prowadzenia działalności gospodarczej o niskim negatywnym wpływie na środowisko, potwierdzonej wskazanymi certyfikatami.
3. Lokalizacji inwestycji. Preferowane są inwestycje w określonych miastach średnich tracących funkcje społeczno-gospodarcze, gminach, na terenie których takie miasta są położone lub innych gminach graniczących z nimi.
4. Wspierania zdobywania wykształcenia i kwalifikacji zawodowych oraz współpracy ze szkolnictwem branżowym.
5. Podejmowania działań w zakresie opieki nad pracownikiem (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 27 grudnia 2022, tab. 1 i 2).

## 4.2. Studium przypadku

W celu oceny, czy zwolnienia podatkowe przyznawane w ramach Polskiej Strefy Inwestycji wspierają realizację celów zrównoważonego rozwoju, poddano analizie przykład jednostki małej ubiegającej się o decyzję o wsparciu na realizację nowej inwestycji w sektorze przemysłowym na terenie województwa opolskiego. Ze względu na województwo nowego przedsięwzięcia konieczna była deklaracja przedsiębiorstwa do spełnienia co najmniej pięciu kryteriów zrównoważonego rozwoju wymienionych w załączniku nr 1 do rozporządzenia i otrzymania tym samym pięciu punktów w procesie oceny inwestycji.

Przedsiębiorstwo, poza potwierdzeniem posiadania statusu małego przedsiębiorcy<sup>1</sup>, zadeklarowało spełnienie następujących kryteriów:

- dokonanie nowej inwestycji w odnawialne źródła energii,
- prowadzenie działalności o niskim negatywnym wpływie na środowisko,
- zlokalizowanie inwestycji w mieście średnim tracącym funkcje społeczno-gospodarcze, wymienionym w tabeli nr 3 w załączniku nr 1 do rozporządzenia, oraz
- podejmowanie działań w zakresie opieki nad pracownikiem.

Jednostka zadeklarowała dokonanie nowej inwestycji w odnawialne źródła energii o mocy zapewniającej co najmniej 15% średniorocznego zużycia energii elektrycznej w zakładzie w każdym roku utrzymania inwestycji, a także uzyskanie certyfikatu ISO 14001 poświadczającego prowadzenie działalności gospodarczej o niskim negatywnym wpływie na środowisko. Ponadto inwestycja została zlokalizowana w Brzegu, czyli pobliskim dla przedsiębiorstwa mieście średnim tracącym funkcje społeczno-gospodarcze. Działania w zakresie opieki nad pracownikami obejmowały oferowanie im dodatkowych programów opieki zdrowotnej wykraczających poza świadczenia wymagane przepisami prawa, w wysokości co najmniej 800 zł brutto na osobę rocznie dla wszystkich pracowników zatrudnionych w zakładzie, w którym realizowana będzie nowa inwestycja.

## 4.3. Wnioski

Badane przedsiębiorstwo, aby otrzymać decyzję o wsparciu na realizację planowanej inwestycji uprawniającą do skorzystania ze zwolnienia podatkowego, musiało podjąć się realizacji czterech dodatkowych działań mających na celu zrównoważony rozwój społeczny i gospodarczy regionu. Konieczność spełnienia określonych kryteriów może skłaniać przedsiębiorców do podejmowania dodatkowych działań w ramach nowych inwestycji, takich jak wykorzystanie odnawialnych źródeł energii czy

---

<sup>1</sup> Zgodnie z Rozporządzeniem Komisji (UE) NR 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznającym niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu.

uzyskanie certyfikatu ISO 14001. Przeprowadzona analiza wskazuje, że zwolnienia podatkowe przyznawane w ramach Polskiej Strefy Inwestycji mają istotny potencjał w zakresie wspierania realizacji celów zrównoważonego rozwoju.

## 5. Zakończenie

Celem niniejszej pracy była ocena, czy zwolnienia podatkowe przyznawane w ramach Polskiej Strefy Inwestycji wspierają realizację celów zrównoważonego rozwoju. Dokonano ustalenia, w jaki sposób system jakościowych kryteriów oceny inwestycji zachęca przedsiębiorców do podejmowania działań na rzecz zrównoważonego rozwoju gospodarczego i społecznego.

Prezentowane wyniki dokonanej analizy wskazują, że Polska Strefa Inwestycji może stanowić skuteczne narzędzie kształtowania postaw przedsiębiorców w zakresie zrównoważonego rozwoju. Nasuwa się wniosek, że nowa forma przyznawania strefowych zwolnień podatkowych w swojej konstrukcji może wspierać podejmowanie działań na rzecz zrównoważonych inwestycji.

Należy przy tym podkreślić, że preferencje podatkowe mimo swojego znaczenia i popularności wykorzystania w praktyce gospodarczej stanowią odstępstwo od konstytucyjnej zasady powszechności opodatkowania (Nowicka, 2023, s. 3). Brak jest w literaturze jednoznacznej oceny z perspektywy przedsiębiorstw wprowadzania preferencji podatkowych do porządku prawnego. Z jednej strony uznaje się je za czynnik zwiększający stopień skomplikowania systemu podatkowego (Kluzek, 2019, s. 123; Owsiak, 2016, s. 23). Z drugiej zaś twierdzi się, że są one pożądanym i istotnym elementem systemu podatkowego (Chmielak i in., 2017, s. 94) i powinny być wykorzystywane do aktywnego oddziaływania na gospodarkę (Mazurek-Chwiejczak, 2021, s. 63).

## Literatura

- Chmielak, A., Furman, Ł. i Karpowicz, J. (2017). *Wsparcie mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw oraz preferencje podatkowe w Polsce*. Wydawnictwo Uczelniane Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej im. prof. Edwarda F. Szczepanika w Suwałkach.
- Gosek, M. (red.). (2022). *Funkcjonowanie przedsiębiorstw w Specjalnej Strefie Ekonomicznej oraz Polskiej Strefie Inwestycji*. Wydawnictwo C.H. Beck.
- Jaszczyński, M. (2017). Funkcje podatków w gospodarce. *Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku. Nauki Ekonomiczne*, 1(25), 215-230.
- Kluzek, M. (2019). Planowanie podatkowe. W: J. M. Gryko, M. Kluzek, J. Kubiak i T. Nowaczyk, *Planowanie finansowe w przedsiębiorstwie*. Wydanie trzecie zmienione (s. 121-156). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Mazurek-Chwiejczak, M. (2021). *Fiskalne i pozafiskalne funkcje podatków dochodowych w państwach UE*. Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej.
- Nowicka, J. (2023). Pojęcie ulgi podatkowej i zwolnienia podatkowego. W: A. Bieńkowska, M. Brząkowski, M. M. Brzostowska, K. Jachira, W. Kaczmar, P. Kubiesa, S. Kurzawa, F. Majdowski, P. Mikuła, J.

- Nowicka, M. Piotrowski, M. Pogoński, J. Pukaluk, Maciej Satoła, K. Siwiec, J. Szachniewicz, J. Szaruta, P. Szot, P. Walewski i J. Zając-Wysocka, *Ulgi podatkowe. Odliczenia, zwolnienia oraz inne preferencje podatkowe w PIT i CIT* (s. 3-10). Wydawnictwo C. H. Beck.
- Owsiak, S. (2016). System podatkowy Polski w okresie transformacji – próba oceny. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H. Oeconomia*, 50(1) 15-27. <http://doi.org/10.17951/h.2016.50.1.15>
- Owsiak, S. (2017). *Finanse publiczne: współczesne ujęcie*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Podstawka, M. i Deresz, A. (2008). Podatek dochodowy od osób fizycznych a wzrost gospodarczy. *Zeszyty Naukowe SGGW W Warszawie – Problemy Rolnictwa Światowego*, 2008(5), 126-132. <https://doi.org/10.22630/PRS.2008.5.72>
- Postuła, M., Chmielewska, A., Cieślak R. i Lipski, M. (2023). *Projekty inwestycyjne. Jak nie wpaść w pułapkę (nie) zrównoważonego rozwoju*. Difin.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 14 grudnia 2021 r. w sprawie ustalenia mapy pomocy regionalnej na lata 2022-2027 (Dz. U. z 2021 r., poz. 2422)
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 27 grudnia 2022 r. w sprawie pomocy publicznej udzielanej niektórym przedsiębiorcom na realizację nowych inwestycji (Dz. U. z 2022 r., poz. 2861 z późn. zm.)
- Tambunan, T. (2023). The Potential Role of MSMEs in Achieving Sustainable Development Goals in Indonesia. W: E. Florczak (red.), *Zrównoważony rozwój jako trend kształtujący współczesną gospodarkę* (s. 13-35). Wydawnictwo C.H. Beck.
- Wolański, R. (2020). *System podatkowy. Zarys wykładu*. Wolters Kluwer.
- Wójtowicz, W. (red.). (2020). *Zarys finansów publicznych i prawa finansowego*. Wolters Kluwer.
- Wyszkowski, A. (2021). *Wsparcie przedsiębiorczości w ramach systemu podatkowego w Polsce*. Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku.

## The Polish Investment Zone as a Tax Investment Incentive Supporting Sustainable Development

**Abstract:** The increasing awareness of environmental and socio-economic issues has resulted in the fact that the concept of sustainable development is becoming a key element of business activity, necessitating adjustments in market conditions and state policy. The tax system plays a crucial role in this process, as it can serve as an instrument that incentivises enterprises, through appropriate preferences and exemptions, to undertake initiatives that support the achievement of sustainable development goals. The aim of this study is to analyse the potential of tax exemptions granted under the Polish Investment Zone in supporting the achievement of sustainable development goals. The research problem focuses on determining how the system of qualitative investment assessment criteria encourages entrepreneurs to engage in activities that foster sustainable economic and social development. The research methods employed in this study include a literature review, an analysis of legal acts, a case study, and inference-based reasoning. The article is grounded in research into the stimulatory function of taxation as well as an analysis of the principles governing tax exemptions under the Act on Supporting New Investments. The conducted analysis indicates that the Polish Investment Zone can serve as an effective tool for shaping entrepreneurial attitudes towards sustainable development, thereby fulfilling the stimulative function of taxation.

**Keywords:** tax exemptions, tax investment incentives, Act on Supporting New Investments, Polish Investment Zone, sustainable development

**Oliwia Kaczmarczyk**

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

ORCID: 0000-0003-3058-7642

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

## **Wpływ podatku katastralnego na koszty przedsiębiorstwa**

DOI: 10.15611/2025.56.6.07

JEL Classification: H71, K34

© 2025 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. (2025). Wpływ podatku katastralnego na koszty przedsiębiorstwa. W: M. Biernacki i R. Kowalak (red.), *Rachunkowość* (s. 70-79). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

**Streszczenie:** Podatek katastralny oparty na wartości rynkowej nieruchomości może istotnie wpływać na koszty prowadzonej działalności gospodarczej. Celem badawczym jest prezentacja wpływu tego podatku na obciążenia fiskalne przedsiębiorstwa świadczącego usługi fizjoterapeutyczne. W pierwszej części artykułu przedstawiono teoretyczne aspekty podatku od nieruchomości w Polsce. W tym celu posłużono się metodami badawczymi – analizą literatury oraz aktów prawnych z badanego zakresu. Następnie przeprowadzono symulację obciążeń podatkowych, której wyniki wskazują na istotny wzrost zobowiązań fiskalnych w przypadku objęcia nieruchomości podatkiem katastralnym.

**Słowa kluczowe:** podatek katastralny, podatek od nieruchomości, branża fizjoterapeutyczna, system podatkowy

### **1. Wstęp**

System podatkowy w Polsce definiowany jest jako wszelkie podatki, które obowiązują w państwie, określone przez odpowiednie normy prawne. System podatkowy obejmuje również liczne instytucje finansowe, które są odpowiedzialne za określenie zasad związanych z wysokością podatku czy też sposobu jego poboru (Business Insider Polska, 2022). Stworzenie systemu podatkowego jest niezwykle trudnym oraz złożonym procesem, który wymaga zaangażowania wielu osób, odpowiedniego planowania oraz przeprowadzenia kompleksowej analizy. Przygotowany przez PwC raport prezentuje, iż system podatkowy w Polsce jest uznawany za drugi najbardziej skomplikowany w Europie. Świadczy o tym średni czas, który przedsiębiorcy poświęcają na wypełnienie formalności podatkowych – 334 godziny rocznie (Pogroszewska, 2024). Ponadto znaczna liczba zwolnień, ulg oraz odliczeń zarówno od do-

chodów, jak i przychodów istotnie komplikuje proces sporządzania wymaganych zeznań podatkowych. Aż 93% badanych respondentów wskazało, że niestabilność oraz częsta zmienność przepisów podatkowych są dużym utrudnieniem z punktu widzenia przedsiębiorców. W związku z tym część osób nie decyduje się na prowadzenie własnej działalności gospodarczej oraz preferuje zatrudnienie na umowę o pracę. Wśród najbardziej problematycznych obszarów prawa podatkowego najczęściej wymieniane były ceny transferowe (80%) oraz procedura poboru podatku u źródła (73%). Znaczna część przedsiębiorców wskazywała, iż terminy podatkowe są zbyt krótkie, natomiast liczba deklaracji oraz dokumentów niezbędnych do przygotowania jest zbyt duża. Respondenci również zwracali uwagę na wysoki stopień skomplikowania rozliczania podatku od towarów i usług oraz problemy związane z przygotowaniem zeznania rocznego CIT (KPMG, 2020).

Podatek katastralny funkcjonujący w licznych krajach na całym świecie stał się podstawą do rozważań na temat jego ewentualnego wprowadzenia w Polsce. Jego zasięg obejmuje w szczególności kraje wysoko rozwinięte ze względu na konieczność prowadzenia licznych ewidencji niezbędnych do jego prawidłowego zaimplementowania. Pierwsze projekty dotyczące opodatkowania nieruchomości podatkiem wartościowym w Polsce miały miejsce już w 1993 roku. W tym celu powołany został specjalny zespół, którego zadaniem było opracowanie wstępnych założeń systemu. Efektem tych prac było wydanie uchwały mającej na celu zaangażowanie Rady Ministrów. W rezultacie sporządzono opracowanie stanowiące projekt reformy w zakresie opodatkowania nieruchomości. Władze zaakceptowały wstępne założenia projektu, co umożliwiło kontynuację dalszych działań. Na ich podstawie przystąpiono do sporządzania wstępnej ustawy, która ostatecznie nie została zaakceptowana ani odrzucona (Etel, 2001, s. 146). Od tego czasu podatek katastralny jest przedmiotem wielu rozmów. Dyskusje na jego temat pojawiają się w Polsce cyklicznie, a partie polityczne przedstawiają różne propozycje zawierające nowe potencjalne założenia.

Celem artykułu jest analiza wpływu podatku katastralnego na koszty przedsiębiorstwa świadczącego usługi z zakresu fizjoterapii. Przeprowadzona w artykule prognoza została zrealizowana na przykładzie jednoosobowej działalności gospodarczej. Dla realizacji powyższego celu wykorzystano metodę analizy aktów prawnych oraz literatury z badanego zakresu.

## **2. Istota i specyfika nieruchomości**

Pojęcie nieruchomości można interpretować na wielu różnych płaszczyznach. W literaturze przedmiotu wskazuje się na wieloaspektowy charakter nieruchomości wynikający z odmiennych podejść w poszczególnych dziedzinach nauki (Kucharska, 2012, s. 12). W praktyce jednak najczęściej wyróżnia się ujęcie ekonomiczne, a także ujęcie prawne.



Pierwsze z nich definiuje nieruchomość jako obiekt umożliwiający zaspokojenie potrzeb mieszkalnych społeczności poprzez zapewnienie stabilizacji, a także miejsca do codziennego funkcjonowania. Kluczowym aspektem ekonomicznym nieruchomości jest również alokacja zgromadzonego kapitału. Zakup nieruchomości w celach inwestycyjnych umożliwia zabezpieczenie posiadanych środków pieniężnych, ograniczając negatywne skutki wynikające m.in. ze spadku wartości pieniądza w czasie. Umiarkowane ryzyko związane ze wspomnianą inwestycją oraz możliwość długoterminowej alokacji kapitału niewątpliwie przyciągają coraz większą liczbę potencjalnych inwestorów. Zgodnie z przeprowadzoną przez Narodowy Bank Polski ankietą w 2022 roku aż 70% osób fizycznych dokonujących zakupu nieruchomości zadeklarowało, że zakup ten w całości miał charakter inwestycyjny (Biskupski, 2023).

Z punktu widzenia zakupu nieruchomości kluczową rolę pełni również jej wynajem umożliwiający uzyskiwanie dodatkowego źródła dochodu. W odniesieniu do nieruchomości można wyróżnić te o charakterze komercyjnym, jak i inwestycyjnym. Znaczenie wspomnianych terminów jest zbliżone, natomiast zasadniczą różnicą jest ich przeznaczenie. Pierwszy z nich dotyczy nieruchomości użytkowych, które są wykorzystywane do prowadzenia działalności gospodarczej. Zalicza się do nich m.in. lokale usługowe, biura czy też centra handlowe. W przypadku nieruchomości inwestycyjnych głównym celem ich zakupu jest nastawienie na długoterminową perspektywę osiągania zysków. Oprócz bieżących wpływów z tytułu najmu istotny jest również wzrost wartości rynkowej nieruchomości na przestrzeni przyszłych lat. Przeprowadzone kalkulacje dotyczące rentowności pokazały, iż nieruchomości komercyjne charakteryzują się wyższą o około 3,5% stopą zwrotu niż te o charakterze inwestycyjnym (Szczudlińska, 2021). Warto jednak mieć na uwadze, że opłacalność danej inwestycji zależy od wielu czynników, w tym znaczna część z nich wynika ze zmian gospodarczych, na które nie ma się wpływu (Gołąbewska, 2024, s. 5).

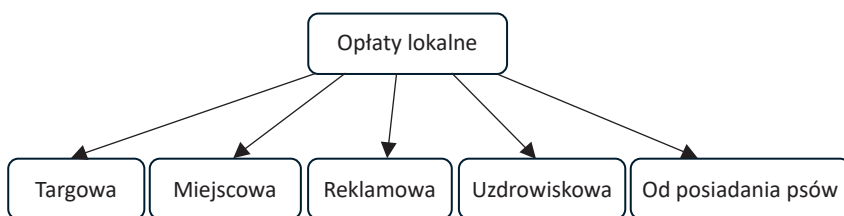
W ujęciu prawnym istnieje kilka ustaw, które umożliwiają zdefiniowanie pojęcia nieruchomości, a także określenie ich części składowych. Definicje te mogą różnić się od siebie poprzez odmienny sposób identyfikacji pojęć. Zastosowanie danej ustawy zależy od kontekstu oraz zakresu jej obowiązywania. Podstawowym aktem prawnym umożliwiającym określenie wspomnianego terminu jest Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz. U. z 1964 r. Nr 16, poz. 93). W art. 46 KC, ustawodawca zwraca uwagę, że jako nieruchomość należy traktować zarówno budynki nieruchomości, jak i wszelkie grunty będące własnością. Podział gruntów ze względu na kryterium własności ma charakter umowny oraz nie wynika z ich naturalnych właściwości (Zaradkiewicz, 2022, s. 14). W literaturze przedmiotu wyróżnia się 3 główne rodzaje nieruchomości:

- nieruchomość gruntową,
- nieruchomość budynkową,
- nieruchomość lokalową.



### 3. Koncepcja podatku od nieruchomości

W Polsce podatek od nieruchomości jest uregulowany Ustawą z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (Dz. U. z 1991 r. Nr 9, poz. 31 z późn. zm., dalej też: u.p.o.l.). Zakres wspomnianego aktu prawnego jest szeroki, ponieważ oprócz podatku od nieruchomości oraz podatku od środków transportowych obejmuje również liczne opłaty (rys. 1).



**Rys. 1.** Obowiązujące opłaty lokalne w Polsce

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Dz. U. z 1991 r. Nr 9, poz. 31 z późn. zm.).

W myśl art. 2 u.p.o.l. ustawodawca wymienia przedmioty, które podlegają opodatkowaniu podatkiem od nieruchomości. Wśród nich wyróżnia się grunty, budynki oraz budowle związane z prowadzeniem działalności. Co istotne, posiadanie nawet części budynków lub budowli będzie wiązało się z obowiązkiem podatkowym. Ustawodawca określił również podmioty zobowiązane do zapłaty podatku, a także wprowadził wiele zwolnień zarówno podmiotowych, jak i przedmiotowych.

Zgodnie z nowelizowanym orzecznictwem stawki te mają zostać ujednolicone w celu uniknięcia znacznych dysproporcji w wysokości należnego podatku. Wprowadzone zmiany w u.p.o.l. zaczną obowiązywać z początkiem 2025 roku (Business Tax Professionals, 2024).

Obecnie w Europie istnieje kilka modeli opodatkowania nieruchomości. Pierwszy z nich dotyczy opodatkowania na podstawie wartości nieruchomości (podatek katastralny). W tym przypadku wycena zwykle odbywa się na zasadach rynkowych lub księgowych, a ostateczna wysokość podatku jest obliczana jako iloczyn wartości nieruchomości oraz obowiązującej stawki procentowej. W zależności od indywidualnych przepisów krajowych sposób wyceny nieruchomości oraz wysokość stawki opodatkowania mogą być zróżnicowane. Zależą one od wielu czynników, do których można zaliczyć m.in.:

- rodzaj zabudowania nieruchomości,
- atrakcyjność danej lokalizacji, w której usytuowana jest nieruchomość,
- przeznaczenie nieruchomości – komercyjne, mieszkalne (Słota, 2021).

W literaturze przedmiotu podatek katastralny klasyfikowany jest jako podatek majątkowy. Cechuje go proporcjonalność, gdyż jego głównym założeniem jest zróżnicowanie obciążenia podatkowego w zależności od wartości posiadanego majątku przez podatnika (Kopyścińska, 2017, s. 249).

Drugi model opodatkowania charakteryzuje się tym, że w przypadku gruntów i budynków podstawa obliczeń ma charakter fizyczny i jest określana na podstawie powierzchni nieruchomości. Kwota należnego podatku jest obliczana poprzez pomnożenie właściwej stawki kwotowej oraz metrażu nieruchomości, najczęściej wyrażonego w metrach kwadratowych. Wyjątkiem natomiast jest ustalenie podstawy opodatkowania w odniesieniu do budowli, gdzie podstawą obliczeń jest wartość podatkowa stanowiąca iloczyn z wartością procentową (2%).

Zgodnie z art. 6 ust. 6 u.p.o.l. podatnicy będący osobami fizycznymi są zobowiązani do złożenia informacji o nieruchomościach (IN-1), w której wykazują wszelkie zaistniałe zmiany w posiadaniu nieruchomości w danym roku podatkowym. Ustawa przewiduje, iż złożenie informacji do odpowiedniego organu podatkowego powinno odbyć się w terminie 14 dni od dnia powstania lub wygaśnięcia obowiązku podatkowego. Zawarte w formularzu (IN-1) dane dotyczące powierzchni nieruchomości podlegają weryfikacji przez właściwy organ na podstawie odpowiedniej ewidencji oraz rejestrów geodezyjnych. Po przeprowadzeniu weryfikacji podatnik otrzymuje decyzję ustalającą, która wskazuje wysokość podatku do zapłaty. W przypadku podmiotów wskazanych w art. 6 ust. 9 u.p.o.l. podatnicy są zobligowani do złożenia deklaracji podatku od nieruchomości, w której wykazują samodzielnie obliczony podatek należny. Urząd Skarbowy po procesie weryfikacji wydaje decyzję deklaratoryjną, która określa prawidłowość rozliczeń.

**Tabela 1.** Maksymalne stawki podatku od nieruchomości w latach 2024-2025

| Rodzaje nieruchomości                                                                                                      | Stawka na 2024 rok                                 | Stawka na 2025 rok                                 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| Grunty związane z prowadzeniem działalności gospodarczej                                                                   | 1,34 zł od 1 m <sup>2</sup> powierzchni            | 1,38 zł od 1 m <sup>2</sup> powierzchni            |
| Grunty pod wodami jezior i zbiorników sztucznych                                                                           | 6,66 zł od 1 ha powierzchni                        | 6,84 zł od 1 ha powierzchni                        |
| Pozostałe grunty                                                                                                           | 0,71 zł od 1 m <sup>2</sup> powierzchni            | 0,73 zł od 1 m <sup>2</sup> powierzchni            |
| Grunty niezabudowane objęte obszarem rewitalizacji                                                                         | 4,39 zł od 1 m <sup>2</sup> powierzchni            | 4,51 zł od 1 m <sup>2</sup> powierzchni            |
| Budynki mieszkalne lub ich części                                                                                          | 1,15 zł od 1 m <sup>2</sup> powierzchni użytkowej  | 1,19 zł od 1 m <sup>2</sup> powierzchni użytkowej  |
| Budynki lub ich części związane z prowadzeniem działalności gospodarczej                                                   | 33,10 zł od 1 m <sup>2</sup> powierzchni użytkowej | 34,00 zł od 1 m <sup>2</sup> powierzchni użytkowej |
| Budynki lub ich części zajęte na prowadzenie działalności gospodarczej w zakresie obrotu kwalifikowanym materiałem siewnym | 15,50 zł od 1 m <sup>2</sup> powierzchni użytkowej | 15,92 zł od 1 m <sup>2</sup> powierzchni użytkowej |
| Budynki lub ich części związane z udzielaniem świadczeń zdrowotnych                                                        | 6,76 zł od 1 m <sup>2</sup> powierzchni użytkowej  | 6,95 zł od 1 m <sup>2</sup> powierzchni użytkowej  |
| Pozostałe budynki lub ich części                                                                                           | 11,17 zł od 1 m <sup>2</sup> powierzchni użytkowej | 11,48 zł od 1 m <sup>2</sup> powierzchni użytkowej |

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Minister Finansów, 2023).

Stawki w zakresie podatku od nieruchomości nieustannie ulegają licznym zmianom (tab. 1). Minister Finansów co roku dokonuje ich aktualizacji poprzez zwiększenie lub zmniejszenie stawek maksymalnych. Z kolei poszczególne gminy w drodze uchwały indywidualnie ustalają ich wysokość, jednak tylko w zakresie wskazanym przez organy państwowe.

Zgodnie z przeprowadzonymi statystykami w 2024 roku zaledwie 4,1% gmin w Polsce całościowo uchwaliło maksymalne stawki podatku od nieruchomości. Średnia wysokość stawki podatku w odniesieniu do budynków związanych z działalnością gospodarczą w Polsce wynosiła 26,62 zł. Najwyższą stawkę odnotowano w województwie dolnośląskim – 31,13 zł, co może wynikać ze zwiększonego popytu na nieruchomości komercyjne. W przypadku województwa lubelskiego kwota ta była najniższa i stanowiła 23,35 zł (Podatki.gov.pl, 2024).

Podatek od nieruchomości jest postrzegany jako stabilne źródło dochodów dla jednostek samorządowych. Wynika to z faktu, że nieruchomości są nieodłącznym elementem w ludzkiej egzystencji (Slack, 2012, s. 68). Ustalanie zasad opodatkowania jest trudnym zadaniem, gdyż należy uwzględnić zarówno finansowe potrzeby gmin, jak i interes obywateli, dla których nieruchomości mieszkalne stanowią dobro podstawowe.

W Polsce od ponad 30 lat obowiązuje podatek od nieruchomości oparty na modelu powierzchniowym. Obowiązujący system jest postrzegany jako archaiczny oraz niedostosowany do obecnej rzeczywistości (Etel, 1998, s. 45). Jego konstrukcja przyczyniła się do powstania licznych kontrowersji oraz dyskusji. Znaczna część ekonomistów nieustannie sygnalizuje potrzebę jego zmiany ze względu na istotne dysproporcje w obciążeniach finansowych. W związku z faktem, iż wspomniany model opodatkowania wykorzystuje wyłącznie powierzchnię nieruchomości jako podstawę opodatkowania, pomijane są inne znaczące czynniki, które powinny wpływać na wysokość podatku należnego. Przykładem wspomnianej sytuacji jest to, że podatnik posiadający nieruchomość w Gdańsku zostanie obciążony podatkiem w tej samej wysokości co właściciel porównywalnej nieruchomości na terenach wiejskich (Jędrysiak, 2014, s. 3). Sztywność ustalania podstawy opodatkowania powoduje niesprawiedliwe opodatkowanie osób, które osiągają niższe dochody, i przyczynia się do stosunkowo wyższego obciążenia budżetu domowego. Ponadto podatek powierzchniowy stanowi w Polsce niewielki odsetek wpływów do budżetu publicznego, wynoszący około 1% PKB. W przypadku krajów, w których obowiązuje podatek katastralny, wpływy te są znacznie wyższe. Oddziałuje to na wysokość posiadanych zasobów finansowych gmin, co w sposób bezpośredni przekłada się na możliwości zaspakajania lokalnych potrzeb mieszkańców (Wierzbicki, 2024).

#### 4. Analiza wpływu podatku katastralnego w aspekcie kosztów jednostki

Przeprowadzona analiza umożliwia porównanie wpływu podatku od nieruchomości obliczanego na podstawie powierzchni nieruchomości oraz podatku, którego podstawę stanowi wartość rynkowa, na koszty prowadzenia jednoosobowej działalności gospodarczej. W tym celu dokonano symulacji dla podmiotu świadczącego usługi fizjoterapeutyczne posiadającego nieruchomość zlokalizowaną w centrum Warszawy. Przedmiotowa nieruchomość to lokal użytkowy o przeciętnym standardzie wykończenia i powierzchni 60 m<sup>2</sup>. Na podstawie analizy cen nieruchomości o zbliżonym standardzie i powierzchni usytuowanych w tej samej okolicy oszacowano jej wartość rynkową na 900 000 zł. Przed budynkiem znajduje się działka o powierzchni 100 m<sup>2</sup>. Poza wskazaną nieruchomością podmiot nie posiada innych obiektów związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą, które podlegałyby opodatkowaniu podatkiem od nieruchomości. Zgodnie z art. 2 ust. 1 pkt 5 ustawy o działalności leczniczej fizjoterapeuta świadczy usługi zdrowotne. W związku z tym w ramach prowadzonej działalności może skorzystać z preferencyjnej stawki podatku od nieruchomości pod warunkiem, że przedmiotem opodatkowania jest budynek związany z działalnością leczniczą.

**Tabela 2.** Wysokość podatku od nieruchomości opartego na powierzchni nieruchomości

| Przedmiot opodatkowania                                             | Podstawa opodatkowania [m <sup>2</sup> ] | Stawka podatku w 2025 roku | Podatek należny [zł] |
|---------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|----------------------------|----------------------|
| Budynki lub ich części związane z udzielaniem świadczeń zdrowotnych | 60,00                                    | 6,95                       | 417,00               |
| Pozostałe grunty                                                    | 100                                      | 1,38                       | 138                  |
| Pozostałe budynki i ich części                                      | 0,00                                     | 11,48                      | 0                    |
| Razem:                                                              | 555,00                                   |                            |                      |

Źródło: opracowanie własne.

Kalkulacja wykazała, że łączna wysokość podatku od nieruchomości o powierzchni 60 m<sup>2</sup> wynosi 555 zł. W obliczeniach uwzględniono zarówno lokal, w którym świadczone są usługi fizjoterapeutyczne, jak i przynależny grunt. Analiza danych zaprezentowanych w tabeli 2 pozwala zauważyć, że na ostateczną wysokość należnego podatku wpływ mają dwa kluczowe czynniki: wysokość obowiązującej stawki podatkowej oraz powierzchnia nieruchomości. Do kalkulacji przyjęto założenie, że gmina, na terenie której znajduje się analizowana nieruchomość, stosuje maksymalne dopuszczalne stawki podatku od nieruchomości, zgodnie z wartościami przedstawionymi w tabeli 1.

W kolejnym etapie symulacji dokonano obliczenia obciążenia podatkowego w przypadku zastosowania modelu opodatkowania wartościowego, czyli podatku

katastralnego. Konstrukcja tego modelu zakłada, iż wysokość należnego podatku stanowi iloczyn ustalonej podstawy opodatkowania oraz przyjętej stawki procentowej. Na potrzeby kalkulacji jako podstawę opodatkowania przyjęto szacowaną wartość rynkową nieruchomości wynoszącą 900 000 zł. W odniesieniu do najnowszych propozycji dotyczących potencjalnego wprowadzenia podatku katastralnego, założono zastosowanie stawki w wysokości 1,5% (Ślota, 2021). Przy takich parametrach obciążenie podatkowe wynikające z tego modelu opodatkowania wyniosłoby 13 500 zł rocznie.

- Opodatkowanie nieruchomości podatkiem katastralnym:

$$900\,000\text{ zł} \times 1,5\% = 13\,500\text{ zł}$$

Przeprowadzona kalkulacja wykazała istotne różnice w wysokości obciążeń podatkowych w zależności od przyjętego modelu opodatkowania nieruchomości. W przypadku obowiązującego obecnie podatku od nieruchomości całkowita wysokość zobowiązania dla analizowanej nieruchomości byłaby niższa o około 13 000 zł w porównaniu z alternatywnym systemem opodatkowania w postaci podatku katastralnego. Uzyskane wyniki jednoznacznie wskazują, że wprowadzenie podatku katastralnego mogłoby skutkować znaczącym wzrostem obciążeń fiskalnych dla właścicieli nieruchomości. Różnica pomiędzy obowiązującym a potencjalnym systemem opodatkowania jest istotna i może wywierać bezpośredni wpływ zarówno na koszty prowadzenia działalności gospodarczej, jak i na sytuację finansową właścicieli nieruchomości o charakterze użytkowym oraz mieszkalnym.

## 5. Podsumowanie

Podatki od nieruchomości odgrywają kluczową rolę w systemie podatkowym, stanowiąc istotne źródło dochodów dla jednostek samorządu terytorialnego. Środki pozyskiwane z tego tytułu są przeznaczane na finansowanie usług publicznych, takich jak infrastruktura drogowa, edukacja czy utrzymanie porządku i bezpieczeństwa. Wpływają one jednak nie tylko na budżet państwa i gmin, ale również na kondycję finansową właścicieli nieruchomości zarówno prywatnych, jak i tych wykorzystywanych do prowadzenia działalności gospodarczej.

W kontekście reform systemu podatkowego coraz częściej pojawiają się propozycje zastąpienia obecnie obowiązującego podatku od nieruchomości podatkiem katastralnym. Obecnie stosowany system opodatkowania bazuje na powierzchni nieruchomości, co oznacza, że wysokość zobowiązania podatkowego nie jest uzależniona od wartości rynkowej lokalu czy gruntu. W efekcie właściciele nieruchomości w atrakcyjnych lokalizacjach, gdzie ceny rynkowe są wysokie, często płacą podobny podatek jak właściciele nieruchomości o znacznie niższej wartości, ale o tej samej powierzchni.

Podatek katastralny stanowiłby istotną zmianę w systemie opodatkowania nieruchomości, ponieważ jego wysokość byłaby uzależniona od aktualnej wartości ryn-

kowej danego obiektu. Oznacza to, że właściciele nieruchomości położonych w centrach miast, w prestiżowych dzielnicach lub na terenach o wysokim potencjale inwestycyjnym mogliby zostać obciążeni znacznie wyższymi podatkami niż w obecnym systemie. Zwolennicy podatku katastralnego argumentują, że jest on bardziej sprawiedliwy, ponieważ odzwierciedla faktyczną wartość majątku i jego zdolność do generowania dochodu. Przeciwnicy zwracają jednak uwagę na ryzyko gwałtownego wzrostu kosztów dla przedsiębiorców. Zmiana modelu opodatkowania nieruchomości jest zatem zagadnieniem budzącym wiele kontrowersji zarówno z perspektywy fiskalnej, jak i ekonomicznej.

Analiza wpływu podatku katastralnego na koszty przedsiębiorstwa wykazała, że jego wprowadzenie mogłoby prowadzić do znaczącego wzrostu obciążeń fiskalnych dla właścicieli posiadających nieruchomości związane z prowadzeniem działalności gospodarczej. Przeprowadzona symulacja jednoznacznie pokazała, że podatek katastralny, oparty na wartości rynkowej nieruchomości, generowałby znacznie wyższe zobowiązania podatkowe w porównaniu z obecnie obowiązującym podatkiem od nieruchomości, który bazuje na powierzchni lokalu. W analizowanym przypadku różnica ta wynosiła około 13 000 zł rocznie, co stanowi istotne obciążenie dla przedsiębiorców. Tak znaczący wzrost kosztów mógłby wpłynąć na rentowność działalności gospodarczej, zwiększając ceny usług.

## Literatura

- Business Insider Polska. (2022, 1 maja). *System podatkowy państwa — co się na niego składa?* Pobrano 10 października 2024 z <https://businessinsider.com.pl/prawo/podatki/system-podatkowy-panstwa-definicja-i-rodzaje/z25nw3k>
- Business Tax Professionals. (2024, 29 października). *Podatek od nieruchomości 2025: ważne zmiany przepisów od 1 stycznia. Budynki, budowle, garaże*. Infor. Pobrano 20 lutego 2025 z <https://ksiegowosc.infor.pl/podatki/podatki-osobiste/podatek-od-nieruchomosci/6751580,podatek-od-nieruchomosci-2025-wazne-zmiany-przepisow-od-1-stycznia-budynki-budowle-garaze.html>
- Biskupski, Z. (2023, 11 grudnia). *Mieszkania na wynajem wciąż przynoszą zyski inwestorom, ale teraz coraz trudniej jest je kupić*. Infor. Pobrano 5 listopada 2024 z <https://www.infor.pl/twoje-pieniadze/oszczednosci/6407786,mieszkania-na-wynajem-wciaz-przynosza-zyski-inwestorom-ale-teraz-cora.html>
- Etel, L. (1998). *Reforma opodatkowania nieruchomości w Polsce*. Temida 2.
- Etel, L. (2001). *Mankamenty obowiązującego systemu opodatkowania nieruchomości oraz główne kierunki jego reformy*. Temida 2.
- Gołąbewska, E. (2014). *Nieruchomość jako przedmiot inwestycji*. Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku.
- Jędrysiak, M. (2014). Doktrynalne koncepcje reformy systemu opodatkowania lokalnego w Polsce. *Societas Et Ius*, (3). <https://doi.org/10.12775/SEI.2014.001>
- Kopyścińska, K. (2017). Podatek katastralny w Polsce – czy słuszna koncepcja? *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, (485), 240-250.
- KPMG. (2020). *Polski system podatkowy według uczestników X Kongresu Podatków i Rachunkowości KPMG*. Pobrano 5 listopada 2024 z <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pl/pdf/2020/03/pl-raport-kpmg-w-polsce-pt-polski-system-podatkowy.pdf>

- Kucharska, J. (2012). Model rozwoju tożsamości feministycznej – założenia, korelaty, implikacje. *Psychotherapia*, 1(160), 13-22.
- Minister Finansów. (2023). Obwieszczenie Ministra Finansów z dnia 21 lipca 2023 r. w sprawie górnych granic stawek kwotowych podatków i opłat lokalnych na rok 2024. *Monitor Polski*, poz. 774
- Podatki.gov.pl (2024). Wysokość stawek w opodatkowaniu nieruchomości w 2024 r. <https://www.podatki.gov.pl/media/10118/wysoko%C5%9B%C4%87-stawek-w-opodatkowaniu-nieruchomo%C5%9Bci-w-2024-r.pdf>
- Pogroszewska, M. (2024, 10 czerwca). *Raport: Polski system podatkowy jednym z najbardziej skomplikowanych na świecie*. Prawo.pl. Pobrano 12 października 2024 z <https://www.prawo.pl/podatki/polski-system-podatkowy-jednym-z-najbardziej-skomplikowanych-na-swiecie-raport-pwc,527389.html>
- Slack, E. (2012). The Politics of the Property Tax. In W. J. McCluskey, G. C. Cornia, & L. C. Walters (Eds.), *A Primer on Property Tax: Administration and Policy*. Blackwell Publishing Ltd. <https://doi.org/10.1002/9781118454343.ch3>
- Słota, M. (2021, 28 października). *Podatek katastralny – kiedy możemy się go spodziewać w Polsce?* Nexi. Pobrano 20 lutego 2025 z <https://pep.pl/poradnik/kiedy-mozemy-spodziewac-sie-podatku-katastralnego-w-polsce/>
- Szczudlińska, W. (2021, 29 kwietnia). *Inwestowanie w nieruchomości komercyjne – wszystko, co trzeba wiedzieć*. Morizon. Pobrano 5 listopada 2024 z <https://www.morizon.pl/blog/inwestowanie-nieruchomosci-komercyjne/>
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks Cywilny (Dz. U. z 1964 r. Nr 16, poz. 93 z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (Dz. U. z 1991 r. Nr 9, poz. 31 z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 15 kwietnia 2011 r. o działalności leczniczej (Dz. U. z 2011 r. Nr 112, poz. 654)
- Wierzbicki, M. (2024, 25 października). *Podwyżka kolejnego podatku? Rząd ma jasne instrukcje*. Pobrano 27 lutego 2025 z <https://warszawapigulce.pl/podwyżka-kolejnego-podatku-rzad-ma-jasne-instrukcje>
- Zaradkiewicz, K. (2022). Nieruchomość jako rzecz w świetle Kodeksu cywilnego. *Nieruchomości@*, (3), 9-35.

## Impact of the Cadastral Tax on Company Costs

**Abstract:** The cadastral tax, based on the market value of the property, can significantly affect the cost of doing business. The research objective is to present the impact of the cadastral tax on the fiscal burden of a company providing physiotherapy services. In the first part of the paper, the theoretical aspects of real estate tax in Poland are presented. For this purpose, the following research methods were used: analysis of the literature and legal acts in the studied area. Next, a simulation of the tax burden was carried out, the results of which indicate a significant increase in fiscal obligations in the case of the inclusion of real estate in the cadastral tax.

**Keywords:** cadastral tax, property tax, physiotherapy industry, tax system



Kacper Leśny

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

ORCID: 0009-0004-5372-1431

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

## Analiza obowiązków związanych z podatkiem minimalnym od osób prawnych w Polsce

DOI: 10.15611/2025.56.6.08

JEL Classification: K34, H71, H21, H25, H20

© 2025 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. (2025). Analiza obowiązków związanych z podatkiem minimalnym od osób prawnych w Polsce. W: M. Biernacki i R. Kowalak (red.), *Rachunkowość* (s. 80-93). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

**Streszczenie:** Celem niniejszego artykułu jest analiza opodatkowania podatkiem minimalnym od osób prawnych w Polsce. Badanie koncentruje się na identyfikacji przesłanek decydujących o objęciu danego podmiotu obowiązkami związanymi z podatkiem minimalnym, możliwościami zastosowania zwolnień oraz metodyce kalkulacji podstawy opodatkowania i wysokości należnego zobowiązania podatkowego. Ponadto w treści artykułu została zaprezentowana analiza obowiązków sprawozdawczych oraz wpływu podatku minimalnego na rozliczenia podatku dochodowego od osób prawnych w przyszłych okresach. W opracowaniu zastosowano metodę analizy prawnej i ekonomicznej, uwzględniającą wykładnię przepisów krajowych oraz ich praktyczne konsekwencje dla podmiotów gospodarczych. Przeprowadzono także przegląd dostępnych interpretacji podatkowych i wytycznych organów skarbowych w celu oceny praktycznych aspektów stosowania nowych regulacji. Wyniki analizy wskazują, że podatek minimalny od osób prawnych w znaczący sposób wpływa na przedsiębiorstwa o niskiej rentowności oraz podmioty, które dotychczas skutecznie minimalizowały obciążenia podatkowe. Zidentyfikowano kluczowe kryteria determinujące obowiązek zapłaty podatku, a także warunki, które umożliwiają skorzystanie ze zwolnień. Omówiono szczegółowo metodykę obliczania podstawy opodatkowania, podkreślając różnice między standardowym CIT a podatkiem minimalnym. Istotnym zagadnieniem okazały się także obowiązki sprawozdawcze oraz sposób rozliczania zapłaconego podatku minimalnego względem podatku dochodowego od osób prawnych w kolejnych latach podatkowych. Podsumowując, można stwierdzić, że wprowadzenie podatku minimalnego stanowi istotną zmianę w polskim systemie podatkowym zmuszającą przedsiębiorstwa do rewizji dotychczasowych strategii podatkowych i raportowych. Wyniki analizy wskazują, że choć regulacje te mogą skutecznie ograniczać agresywną optymalizację podatkową, ich implementacja niesie ze sobą znaczne wyzwania interpretacyjne i administracyjne dla podatników.

**Słowa kluczowe:** podatek minimalny od osób prawnych, globalny podatek minimalny, efektywność opodatkowania, strategia podatkowa, optymalizacja podatkowa



## 1. Wstęp

Wprowadzenie minimalnego podatku dochodowego od osób prawnych w Polsce stanowi znaczącą zmianę w krajowych ramach opodatkowania osób prawnych, dostosowując się do szerszych globalnych inicjatyw mających na celu zwalczanie erozji bazy podatkowej i przenoszenia zysków (*base erosion profit shifting*, BEPS). Zmiana regulacyjna ma na celu przeciwdziałanie sytuacjom, w których podatnicy korporacyjni zgłaszają niskie dochody podlegające opodatkowaniu lub trwałe straty podatkowe pomimo utrzymywania bieżącej działalności gospodarczej. Podstawowym celem minimalnego podatku dochodowego od osób prawnych jest zapewnienie efektywnego opodatkowania podmiotów korporacyjnych, aby ponosiły minimalny poziom opodatkowania i zapobieganie w ten sposób nadmiernemu przenoszeniu zysków i strategiom unikania opodatkowania. Środek legislacyjny w postaci wprowadzenia przepisów dotyczących minimalnego opodatkowania osób prawnych jest częścią szerszych wysiłków Polski na rzecz poprawy efektywności systemu opodatkowania. Jest to szczególnie istotne dla przedsiębiorstw wielonarodowych i krajowych korporacji angażujących się w agresywne techniki planowania podatkowego, które skutkują sztucznie zaniżonymi efektywnymi stawkami podatkowymi. Podczas gdy standardowy polski system podatku dochodowego od osób prawnych działa na zasadzie opodatkowania rzeczywistych zysków przedsiębiorstw, minimalny podatek dochodowy od osób prawnych wprowadza alternatywne podejście poprzez nałożenie zobowiązania podatkowego w oparciu o minimalną podstawę opodatkowania, niezależną od wykazanego dochodu netto. Należy zatem zauważyć, że metodyka obliczania podstawy opodatkowania oraz należnego zobowiązania podatkowego dotyczącego podatku minimalnego różni się od kalkulacji podatku dochodowego od osób prawnych (KPMG, b.d.).

Zakres przepisów związanych z minimalnym podatkiem dochodowym od osób prawnych obejmuje podmioty, które spełniają określone kryteria ustawowe, koncentrując się przede wszystkim na spółkach wykazujących niskie wskaźniki rentowności lub stałe straty podatkowe w określonych okresach rozliczeniowych. Przepisy przewidują kilka zwolnień, uznając, że niektóre branże i modele biznesowe z natury działają z niższymi marżami zysku lub wymagają znacznych początkowych inwestycji kapitałowych. W związku z tym spółki zaangażowane w długoterminowe projekty infrastrukturalne, regulowane usługi finansowe i wybrane sektory przemysłowe mogą kwalifikować się do wyłączeń w ramach przepisów związanych z podatkiem minimalnym. Wdrożenie nowych obowiązków w zakresie zgodności z przepisami wymaga wprowadzenia zmian w sprawozdawczości finansowej, planowaniu podatkowym i praktykach księgowych przedsiębiorstw. Niniejszy artykuł ma na celu przedstawienie kompleksowej analizy ram minimalnego podatku dochodowego od osób prawnych w Polsce, z uwzględnieniem jego podstawy prawnej, zakresu stosowania, metodyki obliczania podstawy opodatkowania oraz należnego zobowiązania podatkowego, dostępnych zwolnień, wymogów zgodności i szerszych implikacji go-

spodarczych. Metodologia badania obejmuje dogłębną analizę przepisów ustawowych, interpretacji regulacyjnych oraz analizę porównawczą z analogicznymi środkami podatkowymi w innych jurysdykcjach (Deloitte, 2024a).

Kluczowym elementem badania jest proces ustalania, czy podatnik jest objęty zakresem obowiązków związanych z minimalnym podatkiem dochodowym od osób prawnych, w tym ocena progów przychodów, wskaźników rentowności i zwolnień ustawowych. W artykule przeanalizowano również metodykę obliczania podstawy opodatkowania dla podatku minimalnego, z uwzględnieniem korekt z tytułu kosztów niestanowiących kosztów uzyskania przychodu, transakcji kontrolowanych i różnic sektorowych. Dodatkowo badanie ocenia potencjalny wpływ finansowy podatku minimalnego na podatników korporacyjnych, w szczególności tych działających w branżach kapitałochłonnych lub w zmiennych warunkach gospodarczych. Z perspektywy zgodności podatek minimalny wiąże się z większą liczbą obowiązków w zakresie sprawozdawczości i ujawniania informacji oraz wymaga od podmiotów prowadzenia szczegółowej dokumentacji ich pozycji podatkowych, polityki cen transferowych i transakcji finansowych. Ramy regulacyjne wprowadzają również szczegółowe przepisy dotyczące płatności podatku minimalnego ze standardowymi zobowiązaniami z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych, w tym mechanizmy kompensowania przyszłych zobowiązań podatkowych z wcześniejszymi płatnościami należnego zobowiązania podatkowego z tytułu podatku minimalnego.

Wprowadzenie przepisów związanych z minimalnym podatkiem dochodowym od osób prawnych w Polsce jest ściśle powiązane z globalnymi ramami reformy podatkowej OECD w ramach Pillar 2 inicjatywy *base erosion and profit shifting* (BEPS). Pillar 2 ma na celu ustanowienie globalnej minimalnej stawki podatkowej dla przedsiębiorstw międzynarodowych, zapewniając, że korporacje płacą efektywnie minimalny poziom podatku niezależnie od jurysdykcji, w której prowadzą działalność. Kluczowym elementem Pillar 2 są zasady *global anti-base erosion* (GloBE), które określają minimalną efektywną stawkę podatkową (*effective tax rate*, ETR) w wysokości 15% dla przedsiębiorstw międzynarodowych o skonsolidowanych rocznych przychodach przekraczających 750 mln EUR. Pillar 2 ma na celu przeciwdziałanie konkurencji podatkowej między jurysdykcjami poprzez ograniczenie zachęt do przenoszenia zysków i arbitrażu stawek podatkowych. Podstawowe mechanizmy w ramach Pillar 2 obejmują zasadę włączania dochodu (IIR) i zasadę zysków nieopodatkowanych (UTPR). IIR nakłada podatek wyrównawczy na podmiot dominujący, jeśli jego spółki zależne podlegają stawce ETR poniżej globalnego minimum, podczas gdy UTPR działa jako zabezpieczenie, umożliwiając jurysdykcjom nakładanie dodatkowego opodatkowania na podmioty, które korzystają z otoczenia o niskich podatkach (Kotyła, 2022, s. 51-53).

Zmiany legislacyjne dotyczące minimalnego podatku dochodowego od osób prawnych w Polsce są zgodne z szerszymi zasadami Pillar 2, aczkolwiek mają inny zakres i cel. W przeciwieństwie do Pillar 2, który ma zastosowanie w szczególności

do dużych przedsiębiorstw międzynarodowych, minimalny podatek dochodowy od osób prawnych w Polsce jest skierowany zarówno do krajowych, jak i międzynarodowych korporacji, które wykazują niską rentowność lub stałe straty podatkowe. Jednak podstawowe przesłanki wprowadzenia zmian prawnych pozostają spójne – zapewnienie, że wszystkie podmioty stanowiące podatników podatku dochodowego od osób prawnych wnoszą podstawowy poziom opodatkowania, aby przeciwdziałać nadmiernemu unikaniu opodatkowania. Z perspektywy zgodności współistnienie w porządku prawnym w Polsce minimalnego podatku dochodowego od osób prawnych i Pillar 2 rodzi kilka wyzwań. Podczas gdy minimalny podatek ma zastosowanie krajowe z określonymi progami krajowymi i zwolnieniami, przedsiębiorstwa międzynarodowe podlegające regulacjom Pillar 2 muszą uwzględnić w prowadzonej dotychczas działalności gospodarczej dodatkowe poziomy złożoności, w tym transgraniczne porozumienia w zakresie opodatkowania zgodność z zasadami GloBE. Interakcja między regulacjami Pillar 2 oraz podatkiem minimalnym od osób prawnych w Polsce wymaga starannego planowania podatkowego i strategii zgodności w celu neutralizacji potencjalnego podwójnego opodatkowania. Oczekuje się, że wdrożenie Pillar 2 w wielu jurysdykcjach stworzy bardziej zharmonizowane globalne środowisko podatkowe, zmniejszając przewagę jurysdykcji o niskich podatkach i ograniczając możliwości erozji bazy podatkowej. Wprowadzenie przez Polskę przepisów dotyczących minimalnego podatku dochodowego od osób prawnych służy jako środek przejściowy, wzmacniający zaangażowanie kraju w globalną inicjatywę zwiększenia efektywnego opodatkowania, przy jednoczesnym uwzględnieniu krajowych obaw fiskalnych. Jednakże w miarę jak Pillar 2 zyskuje coraz szersze zastosowanie, długoterminowa rola krajowych środków minimalnego opodatkowania pozostaje przedmiotem bieżącej oceny polityki podatkowej i potencjalnych zmian legislacyjnych (Daszczyńska-Ciborowska i Łojek, 2024, s. 39).

Biorąc pod uwagę szerokie implikacje, oczekuje się, że wprowadzenie zmian legislacyjnych związanych z minimalnym podatkiem dochodowym od osób prawnych wpłynie na strategię planowania podatkowego przedsiębiorstw, skłaniając przedsiębiorstwa do ponownej oceny ich struktur finansowych i uzgodnień transakcyjnych. Niniejszy artykuł kończy się oceną przewidywanych wyzwań związanych z praktycznym wdrożeniem przepisów dotyczących podatku minimalnego, w tym obciążeń administracyjnych, niejasności interpretacyjnych i potencjalnych obszarów sporów między podatnikami a organami podatkowymi. Wyniki te stanowią wkład w szerszy dyskurs na temat reformy podatku dochodowego od osób prawnych i zapewniają wgląd w skuteczność polityki minimalnego opodatkowania w osiąganiu celów mobilizacji dochodów i efektywnego opodatkowania (Nogacki, 2024).

## 2. Analiza obowiązków związanych z minimalnym podatkiem dochodowym od osób prawnych w Polsce

Minimalny podatek dochodowy od osób prawnych został wprowadzony w Polsce na mocy Ustawy z dnia 29 października 2021 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2021 r., poz. 2105), znanej jako część tzw. Polskiego Ładu. Początkowo przepisy te miały obowiązywać od 1 stycznia 2022 roku. Jednak ze względu na sytuację gospodarczą i polityczną ich wejście w życie zostało odroczone. Ostatecznie, na mocy Ustawy z dnia 7 października 2022 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2022 r., poz. 2180), stosowanie minimalnego podatku dochodowego zostało zawieszane do końca 2023 roku. W efekcie przepisy dotyczące minimalnego podatku dochodowego od osób prawnych zaczęły obowiązywać od 1 stycznia 2024 roku. Należy zatem zauważyć, iż pierwszym okresem stanowiącym rok podatkowy, jaki podatnicy muszą brać pod uwagę przy analizie podlegania podmiotów pod obowiązki związane z minimalnym podatkiem dochodowym od osób prawnych, jest 2024 rok (Dz. U. z 2023 r., poz. 2805 ze zm.).

Zgodnie z treścią art. 24ca ust. 1 Ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. z 2023 r., poz. 2805 ze zm.) *podatek od spółek będących podatnikami w rozumieniu art. 3 ust. 1 oraz podatkowych grup kapitałowych, które w roku podatkowym:*

- 1) poniosły stratę ze źródła przychodów innych niż z zysków kapitałowych albo
  - 2) osiągnęły udział dochodów ze źródła przychodów innych niż z zysków kapitałowych, określonych zgodnie z art. 7 ust. 1 albo art. 7a ust. 1, w przychodach innych niż z zysków kapitałowych w wysokości nie większej niż 2%,
- wynosi 10% podstawy opodatkowania.

Analiza treści przytoczonego przepisu wskazuje, iż podatnikami minimalnego podatku dochodowego od osób prawnych są podmioty podlegające nieograniczonemu obowiązkowi podatkowemu oraz podatkowe grupy kapitałowe. Obowiązki związane z podatkiem minimalnym dotyczą podatników, którzy spełnili jedną z dwóch możliwych przesłanek, na co wskazuje spójnik „albo”. Pierwsza przesłanka dotyczy podmiotów, które poniosły stratę ze źródła przychodów innych niż z zysków kapitałowych w danym roku podatkowym. Natomiast druga przesłanka dotyczy podatników, którzy osiągnęli udział dochodów ze źródła przychodów innych niż z zysków kapitałowych w przychodach innych niż z zysków kapitałowych w wysokości nie większej niż 2%. Oznacza to, że gdy podatnik nie osiągnął w danym roku podatkowym odpowiedniej rentowności dla celów podatku minimalnego oraz nie może skorzystać z jednego z wyłączeń wymienionych w treści art. 24ca ust. 14 pkt 1-13 ustawy o CIT, powinien przeprowadzić kalkulację podstawy opodatkowania podatkiem minimalnym oraz należnego podatku minimalnego (Skręt-Bednarz, 2024, s. 6).

Należy jednak zauważyć, iż obliczenie udziału dochodów ze źródła przychodów innych niż z zysków kapitałowych w przychodach z tego samego źródła różni się od standardowego modelu kalkulacji rentowności. Głównym elementem wyróżniającym metodykę obliczeń rentowności dla celów podatku minimalnego jest wyłączenie odpowiednio z przychodów podatkowych oraz kosztów uzyskania przychodów elementów wymienionych w treści art. 24ca ust. 2 ustawy o CIT. W myśl przytoczonego przepisu z przychodów podatkowych dla celów podatku minimalnego należy wyłączyć:

1. Przychody osiągnięte w związku z transakcją, jeżeli:
  - a) cena lub sposób określenia ceny przedmiotu transakcji wynika z przepisów ustaw lub wydanych na ich podstawie aktów normatywnych oraz
  - b) podatnik w roku podatkowym poniósł stratę ze źródła przychodów innych niż z zysków kapitałowych z transakcji, o której mowa w lit. a, albo osiągnął udział dochodów ze źródła przychodów innych niż z zysków kapitałowych w przychodach innych niż z zysków kapitałowych wynikający z takiej transakcji w wysokości nie większej niż 2%, przy czym obliczenia straty i udziału dochodów w przychodach dokonuje się odrębnie dla transakcji tego samego rodzaju.
2. Przychody z tytułu zbycia wierzytelności na rzecz instytucji finansowej której przedmiotem działalności jest świadczenie usług finansowych polegających na odpłatnym nabywaniu od wierzyciela wierzytelności powstałych w wyniku zawarcia umowy sprzedaży towarów lub świadczenia usług pomiędzy tym wierzycielem a dłużnikiem tzw. faktoring.
3. Przychody w związku z zaliczeniem kwoty podatku akcyzowego zawartego w cenie wyrobów akcyzowych sprzedanych przez podatnika dokonującego obrotu tymi wyrobami (Dz. U. z 2023 r., poz. 2805 ze zm.).

Katalog wyłączeń niektórych przychodów z przychodów podatkowych dla celów podatku minimalnego został ukształtowany przez ustawodawcę w taki sposób, aby wyeliminować sytuacje, w których niski poziom rentowności przedsiębiorstwa wynika z okoliczności niezwiązanych z optymalizacją podatkową, lecz z obiektywnych uwarunkowań prawnych, ekonomicznych lub specyfiki działalności gospodarczej. Wyłączenia z przychodów podatkowych mają na celu uwzględnienie specyfiki działalności gospodarczej w różnych sektorach oraz zapobieganie sytuacjom, w których podatek minimalny byłby nakładany na przedsiębiorstwa funkcjonujące w warunkach ograniczonej swobody ustalania cen lub działające w oparciu o specyficzne modele finansowania. Ogólne ustalenie rentowności można przedstawić za pomocą następującego wzoru:

$$\text{Rentowność} = \frac{\text{Dochód}}{\text{Przychód}} \times 100\%$$

Wyłączenie niektórych przychodów z przychodów podatkowych dotyczących obliczenia rentowności dla celów określenia podlegania pod obowiązki związane

z podatkiem minimalnym zmniejsza wysokość rentowności, co wynika bezpośrednio z matematycznej zależności, ponieważ mianownik ułamka staje się mniejszy, niż miałoby to miejsce przy standardowym obliczeniu rentowności (Borczyk, 2022, s. 29-30).

Katalog wyłączeń niektórych elementów z kosztów uzyskania przychodów w celu obliczenia rentowności dla podatku minimalnego w myśl art. 24ca ust. 2 ustawy o CIT zawiera następujące pozycje:

1. Koszty uzyskania przychodów, w tym poprzez odpisy amortyzacyjne, koszty wynikające z nabycia, wytworzenia lub ulepszenia środków trwałych lub wykorzystywania środków trwałych na podstawie leasingu finansowego, jeżeli odpisów amortyzacyjnych dokonuje korzystający.
2. Koszty uzyskania przychodów bezpośrednio lub pośrednio związane z przychodami poniesionych w związku z transakcją, jeżeli:
  - a) cena lub sposób określenia ceny przedmiotu transakcji wynika z przepisów ustaw lub wydanych na ich podstawie aktów normatywnych oraz
  - b) podatnik w roku podatkowym poniósł stratę ze źródła przychodów innych niż z zysków kapitałowych z transakcji, o której mowa w lit. a, albo osiągnął udział dochodów ze źródła przychodów innych niż z zysków kapitałowych w przychodach innych niż z zysków kapitałowych wynikający z takiej transakcji w wysokości nie większej niż 2%, przy czym obliczenia straty i udziału dochodów w przychodach dokonuje się odrębnie dla transakcji tego samego rodzaju.
3. Koszty uzyskania przychodów w związku z opłatami ustalonymi w umowie określonej leasingu operacyjnego.
4. Koszty uzyskania przychodów bezpośrednio związanych z przychodami z tytułu zbycia wierzytelności na rzecz instytucji finansowej tzw. faktoring.
5. Wzrost kosztów uzyskania przychodów z tytułu zakupu energii elektrycznej, ciepłej lub gazu przewodowego, stanowiący dodatnią różnicę między kosztami uzyskania przychodów poniesionymi z tego tytułu w roku podatkowym, za który należny jest minimalny podatek dochodowy, a kosztami uzyskania przychodów poniesionymi z tego tytułu w roku podatkowym bezpośrednio poprzedzającym ten rok.
6. Zapłacone przez podmiot do tego obowiązany kwoty:
  - a) podatku akcyzowego,
  - b) podatku od sprzedaży detalicznej,
  - c) podatku od gier,
  - d) opłaty paliwowej,
  - e) opłaty emisyjnej.
7. Koszty uzyskania przychodów dotyczące kwoty podatku akcyzowego zawartego w cenie wyrobów akcyzowych kupowanych przez podatnika dokonującego obrotu tymi wyrobami.



8. 20% kosztów uzyskania przychodów, związanych z wynagrodzeniami z tytułów umów o pracę, zasiłkami pieniężnymi z ubezpieczenia społecznego wypłacanych przez zakład pracy, wpłatami dokonywanymi do pracowniczych planów kapitałowych w części finansowanej przez podmiot zatrudniający, składkami z tytułu należności z umów o pracę, w części finansowanej przez płatnika składek, składkami na Fundusz Pracy, Fundusz Solidarnościowy oraz Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych (Dz. U. z 2023 r., poz. 2805 ze zm.).

Szeroki katalog wyłączeń z kosztów uzyskania przychodów dla celów podatku minimalnego wynika z wprowadzonych przez ustawodawcę założeń dotyczących uniknięcia obciążeń dla firm ponoszących uzasadnione koszty. Wyłączone zostały m.in. podatki i opłaty publicznoprawne, aby zapobiec podwójnemu opodatkowaniu, a także koszty związane z inwestycjami w środki trwałe i leasing, ponieważ mają one długoterminowy wpływ na działalność, a nie chwilową rentowność. Ustawodawca uwzględnił również transakcje o cenach regulowanych prawnie oraz straty wynikające z takich transakcji, by nie wpływać negatywnie na przedsiębiorstwa za brak wpływu na warunki rynkowe. Dodatkowo wyłączono wzrost kosztów energii i paliw, powodując ochronę przedsiębiorstw przed skutkami nagłych podwyżek cen energii, oraz koszty faktoringu, który służy poprawie płynności finansowej, a nie osiąganiu zysku. Częściowe wyłączenie kosztów pracowniczych ma natomiast zachęcać do terminowego regulowania wynagrodzeń i składek. Wyłączenia określonych kategorii kosztów uzyskania przychodów w kalkulacji rentowności dla celów minimalnego podatku dochodowego od osób prawnych stanowią korzystne rozwiązanie dla podatników, ponieważ prowadzą do poprawy wskaźnika rentowności. Wprowadzenie takiego mechanizmu ma na celu uwzględnienie specyfiki działalności gospodarczej oraz eliminację sytuacji, w których obciążenia podatkowe byłyby nieproporcjonalne do rzeczywistej kondycji finansowej przedsiębiorstwa (Kłopotowska, 2023).

### **2.1. Wyłączenia z minimalnego podatku dochodowego od osób prawnych**

Ustawodawca wprowadzając przepisy dotyczące minimalnego podatku dochodowego od osób prawnych, uwzględnił enumeratywny katalog wyłączeń przedmiotowych oraz podmiotowych w celu ochrony pewnych rodzajów przedsiębiorstw przed obowiązkiem płacenia minimalnego podatku z uwagi na ich specyficzną działalność, charakter prawny bądź sytuację finansową. Konsekwencją takiego rozwiązania jest zminimalizowanie obciążenia podatkowego dla firm, które są w trudniejszej sytuacji lub prowadzą działalność w szczególnych branżach, gdzie takie obciążenie mogłoby wpłynąć na ich stabilność. W myśl art. 24ca ust. 14 pkt 1-13 ustawy o CIT enumeratywny katalog wyłączeń ze stosowania przepisów dotyczących podatku minimalnego dotyczy m.in. podatników:

- 1) w roku podatkowym, w którym rozpoczęli działalność, oraz w kolejno następujących po sobie dwóch latach podatkowych, następujących bezpośrednio po tym roku podatkowym;

- 2) będących przedsiębiorstwami finansowymi;
- 3) jeżeli w roku podatkowym uzyskali przychody niższe o co najmniej 30% w stosunku do przychodów uzyskanych w roku podatkowym bezpośrednio poprzedzającym ten rok podatkowy;
- 4) posiadających proste struktury właścicielskie oraz podatnik nie posiada bezpośrednio lub pośrednio więcej niż 5% udziałów w kapitale innej spółki lub ogółu praw i obowiązków w spółce niebędącej osobą prawną;
- 5) jeżeli w roku podatkowym większość uzyskanych przez nich przychodów innych niż z zysków kapitałowych zostało osiągniętych w związku z eksploatacją w transporcie międzynarodowym statków morskich lub statków powietrznych, wydobywaniem kopalin, których ceny zależą bezpośrednio lub pośrednio od notowań na światowych rynkach, wykonywaniem działalności leczniczej, transakcjami, dla których cena jest regulowana przez akty prawne;
- 6) wchodzących w skład grupy co najmniej dwóch spółek, w której jedna spółka posiada przez cały rok podatkowy bezpośrednio lub pośrednio co najmniej 75% udziału odpowiednio w kapitale zakładowym, kapitale akcyjnym lub udziale kapitałowym pozostałych spółek wchodzących w skład tej grupy, jeżeli rok podatkowy spółek obejmuje ten sam okres oraz obliczony za rok podatkowy udział łącznych dochodów spółek w ich łącznych przychodach jest większy niż 2%;
- 7) będących małymi podatnikami;
- 8) będących spółkami prowadzącymi gospodarkę komunalną;
- 9) którzy osiągnęli rentowność w jednym z trzech lat podatkowych bezpośrednio poprzedzających rok podatkowy, za który należy jest minimalny podatek dochodowy w wysokości co najmniej 2%;
- 10) postawionych w stan upadłości, likwidacji lub objętych postępowaniem restrukturyzacyjnym;
- 11) będących stroną umowy o współdziałanie;
- 12) będących instytucją finansową;
- 13) będących przedsiębiorstwami górnictwami otrzymującymi pomoc publiczną (Dz. U. z 2023 r., poz. 2805 ze zm.).

Pośród katalogu wyłączeń zawartych w treści art. 24ca ust. 14 pkt 1-13 ustawy o CIT szczególnym wyłączeniem jest osiągnięcie przez podatnika rentowność w jednym z trzech lat podatkowych bezpośrednio poprzedzających rok podatkowy, za który należy jest minimalny podatek dochodowy w wysokości co najmniej 2%. Rentowność w okresach poprzedzających należy obliczać zgodnie z włączeniami odpowiednio elementów w przychodach podatkowych oraz kosztach uzyskania przychodu. Opisywane wyłączenie posiada niezwykle szeroki zakres czasowy, w którym podatnicy mogą zostać wyłączeni ze stosowania przepisów dotyczących podatku minimalnego. Wystarczy, iż podatnik, który osiągnie udział dochodów w przychodach obliczanych na potrzeby podatku minimalnego w danym roku podatkowym, będzie podlegał wyłączeniu w kolejnych trzech następnych latach podatkowych.



Przeprowadzenie analizy oceny podlegania pod obowiązki związane z podatkiem minimalnym powinno zostać przeprowadzone w pierwszej kolejności w zakresie możliwości skorzystania przez podmiot z wyłączenia wskazanego w enumeratywnym katalogu (PwC, b.d.a).

## 2.2. Kalkulacja podstawy opodatkowania minimalnego podatku dochodowego od osób prawnych oraz należnego podatku minimalnego

Kalkulacja podstawy opodatkowania minimalnego podatku dochodowego od osób prawnych opiera się na odmiennych zasadach niż obliczenie podstawy opodatkowania podatku dochodowego od osób prawnych. Ustawodawca wprowadził dwie metody kalkulacji podstawy opodatkowania podatku minimalnego, przy czym wyróżnił je jako metodę uproszczoną oraz metodę podstawową. Zgodnie z treścią art. 24ca ust. 3a ustawy o CIT *podatnik może wybrać uproszczony sposób ustalania podstawy opodatkowania stanowiącej kwotę odpowiadającą 3% wartości osiągniętych przez podatnika w roku podatkowym przychodów ze źródła przychodów innych niż z zysków kapitałowych*. Zatem uproszczony sposób kalkulacji podstawy opodatkowania podatku minimalnego stanowi wartość 3% przychodów innych niż z zysków kapitałowych osiągniętych w danym roku podatkowym. Natomiast podstawowy sposób określenia podstawy opodatkowania został zaprezentowany w treści art. 24ca ust. 3 ustawy o CIT. Podstawą opodatkowania w wariancie podstawowym jest suma:

- 1) wartości 1,5% przychodów ze źródła przychodów innych niż z zysków kapitałowych osiągniętych przez podatnika w roku podatkowym;
- 2) poniesionych na rzecz podmiotów powiązanych kosztów finansowania dłużnego w takiej części, w jakiej koszty te przewyższają kwotę obliczoną według następującego wzoru:

$$[(P - Po) - (K - Am - Kfd)] \times 30\%,$$

gdzie:  $P$  – zsumowaną wartość przychodów ze wszystkich źródeł przychodów, z których dochody podlegają opodatkowaniu podatkiem dochodowym,  $Po$  – przychody o charakterze odsetkowym,  $K$  – suma kosztów uzyskania przychodów,  $Am$  – odpisy amortyzacyjne, zaliczone w roku podatkowym do kosztów uzyskania przychodów,  $Kfd$  – zaliczone w roku podatkowym do kosztów uzyskania przychodów koszty finansowania dłużnego nieuwzględnione w wartości początkowej środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych;

- 3) kosztów usług doradczych, badania rynku, usług reklamowych, zarządzania i kontroli, przetwarzania danych, ubezpieczeń, gwarancji i poręczeń oraz świadczeń o podobnym charakterze, wszelkiego rodzaju opłat i należności za korzystanie lub prawo do korzystania z praw lub wartości, przeniesienia ryzyka niewypłacalności dłużnika z tytułu pożyczek, innych niż udzielonych przez banki i spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe, w tym w ramach zobowiązań wynikających z pochodnych instrumentów finansowych oraz świadczeń o podobnym

charakterze poniesionych bezpośrednio lub pośrednio na rzecz podmiotów powiązanych lub podmiotów mających miejsce zamieszkania, siedzibę lub zarząd na terytorium lub w kraju stosującym szkodliwą konkurencję podatkową, w części, w jakiej koszty te łącznie w roku podatkowym przekraczają o 3 000 000 PLN kwotę obliczoną według następującego wzoru:

$$[(P - Po) - (K - Am - O)] \times 5\%,$$

gdzie:  $P$  – zsumowana wartość przychodów ze wszystkich źródeł przychodów, z których dochody podlegają opodatkowaniu podatkiem dochodowym,  $Po$  – przychody o charakterze odsetkowym,  $K$  – suma kosztów uzyskania przychodów,  $Am$  – odpisy amortyzacyjne, zaliczone w roku podatkowym do kosztów uzyskania przychodów,  $O$  – zaliczone w roku podatkowym do kosztów uzyskania przychodów odsetki (Kołtunowicz, 2024, s. 90-91).

Podstawa opodatkowania podatku minimalnego obliczona zarówno metodą uproszczoną, jak i metodą podstawową podlega pomniejszeniu o określone elementy wymienione w treści art. 24ca ust. 10 pkt 1-3 ustawy o CIT. Są to:

1. Wartość odliczeń zmniejszających w roku podatkowym podstawę opodatkowania, z wyłączeniem pomniejszeń dotyczących tzw. ulgi na złe długi.
2. Przychody, które są uwzględniane przy obliczaniu dochodu zwolnionego z podatku na podstawie decyzji lub zezwolenia dla podatników prowadzących działalność w specjalnych strefach ekonomicznych (SSE) oraz u podatników, którzy prowadzą działalność badawczo-rozwojową, którzy w roku podatkowym korzystali ze zwolnień podatkowych określonych w tych przepisach.
3. Przychody, które zostały wyłączone z przychodów podatkowych przy obliczaniu rentowności dla celów podatku minimalnego.

Podatnicy podlegający pod przepisy związane z podatkiem minimalnym są w myśl art. 24ca ust. 11 obowiązani do zapłaty minimalnego podatku dochodowego oraz wykazania podstawy opodatkowania, pomniejszeń i kwoty minimalnego podatku dochodowego w deklaracji CIT-8 odpowiednio w załączniku CIT/M (Dz. U. z 2023 r., poz. 2805 ze zm.).

Pomniejszona o możliwe do odliczenia podstawa opodatkowania stanowi podstawę do obliczenia należnego podatku minimalnego, którego stawka podatkowa wynosi zgodnie z treścią art. 24ca ust. 1 ustawy o CIT 10% podstawy opodatkowania. Tak obliczony podatek minimalny podatnicy są obowiązani wpłacić na rachunek urzędu skarbowego w terminie do końca trzeciego miesiąca roku następnego po danym roku podatkowym, przy czym kwotę minimalnego podatku dochodowego podlegającą wpłacie pomniejsza się o należny za ten sam rok podatkowy podatek dochodowy od osób prawnych obliczony zgodnie z treścią ustawy o CIT. Sytuacja, w której podatnik zobowiązany jest do zapłaty zarówno minimalnego podatku dochodowego, jak i podatku dochodowego od osób prawnych, może wystąpić, gdyż metoda kalkulacji podstawy opodatkowania dla obu tych zobowiązań publiczno-

prawnych jest odmienna. Istotnym elementem z punktu widzenia podatników jest również to, że zgodnie z treścią art. 24ca ust. 13 ustawy o CIT kwotę zapłaconego za dany rok podatkowy minimalnego podatku dochodowego odlicza się od podatku dochodowego od osób prawnych. Odliczenia dokonuje się w deklaracji CIT-8 za kolejno następujące po sobie 3 lata podatkowe następujące bezpośrednio po roku, za który podatnik wpłacił minimalny podatek dochodowy (Dz. U. z 2023 r., poz. 2805 ze zm.).

### 3. Zakończenie

Wprowadzenie minimalnego podatku dochodowego od osób prawnych w Polsce stanowi istotną zmianę w krajowym systemie podatkowym, w szczególności dla przedsiębiorstw o niskiej lub zerowej rentowności. Inicjatywa Pillar 2 oraz wprowadzenie do polskiego porządku prawnego przepisów o podatku minimalnym stanowią część szerszych wysiłków na rzecz zaostrzenia zgodności z przepisami podatkowymi oraz odpowiedź na rosnące obawy dotyczące unikania opodatkowania poprzez struktury korporacyjne, które wykorzystują agresywne planowanie podatkowe w celu zmniejszenia obciążeń podatkowych. Chociaż minimalny podatek dochodowy od osób prawnych ma na celu zapobieganie unikaniu opodatkowania i zapewnienie, że wszystkie firmy wnoszą wkład do systemu podatkowego, wiąże się on również z kilkoma wyzwaniami. Po pierwsze, złożoność obliczania podstawy opodatkowania i konieczność ustalenia, czy niektóre wyłączenia i odliczenia mają zastosowanie, może stanowić obciążenie administracyjne dla przedsiębiorstw. Kolejnym wyzwaniem jest możliwość wpływu podatku na przedsiębiorstwa, które borykają się z trudnościami ze względu na czynniki zewnętrzne, takie jak wahania warunków rynkowych, zmienność cen energii lub pogorszenie koniunktury w danej branży. Chociaż ustawodawca wprowadził liczne zwolnienia, aby złagodzić to ryzyko, przedsiębiorstwa w dotkniętych sektorach mogą nadal być narażone na wyższe obciążenia podatkowe niż oczekiwano. Podkreśla to znaczenie starannej oceny sytuacji finansowej każdej firmy i ustalenia, czy kwalifikuje się ona do któregośkolwiek z dostępnych zwolnień lub odliczeń. Co więcej, istnieje ryzyko, że podatek minimalny może w sposób niezamierzony zniechęcać do inwestycji w niektórych sektorach lub branżach. Przykładowo, firmy zaangażowane w długoterminowe projekty inwestycyjne lub te o wysokich kosztach początkowych mogą mieć trudności ze spełnieniem kryteriów podatku minimalnego, mimo że oczekuje się, że ich rentowność poprawi się z czasem. Wpływ podatku minimalnego na tego typu przedsiębiorstwa będzie musiał być ściśle monitorowany, aby zapewnić, że nie zahamuje on wzrostu gospodarczego ani nie zniechęci do inwestycji w strategicznych sektorach.

Minimalny podatek dochodowy od osób prawnych stanowi znaczący krok w ewolucji polskiego systemu podatkowego, mający na celu neutralizację erozji bazy podatkowej. Nakładając minimalny podatek na przedsiębiorstwa o niskiej lub ujemnej rentowności, ustawodawca dąży do zapewnienia, że wszystkie podmioty wnoszą

wkład do systemu podatkowego, nawet te, które działają w branżach o niskiej marży lub które tymczasowo poniosły straty. Chociaż wprowadzone przepisy są pozytywnym krokiem w zakresie zwalczania agresywnych strategii podatkowych, stanowią również kilka wyzwań dla przedsiębiorstw, zwłaszcza tych o złożonych strukturach finansowych lub działających w sektorach, które stoją w obliczu wyjątkowych warunków ekonomicznych. Szeroki zakres zwolnień i wyłączeń oferowanych przez ustawodawcę służy jednak złagodzeniu tych wyzwań, zapewniając, że obciążenia podatkowe nie są nieproporcjonalnie ponoszone przez przedsiębiorstwa, które borykają się z trudnościami z powodu czynników zewnętrznych lub te działające w branżach regulowanych. Ostatecznie wprowadzenie minimalnego podatku dochodowego od osób prawnych w Polsce będzie wymagało starannego monitorowania i dostosowania, aby zapewnić, że spełnia on swoje cele bez nakładania nadmiernych utrudnień na przedsiębiorstwa. Regulacje mają potencjał do poprawy przestrzegania przepisów podatkowych, ale sukces będzie zależał od ich skutecznego wdrożenia oraz zdolności do zrównoważenia potrzeb przedsiębiorstw z celem ustawodawcy, jakim jest zapewnienie zrównoważonego i sprawiedliwego systemu podatkowego.

## Literatura

- Borczyk, K. (2022). Minimalny CIT 2022 – podatek od strat i niskich dochodów. *BISP*, 7(311), 25-31.
- Daszczyńska-Ciborowska, A., i Łojek, P. (2024). Szanse i zagrożenia związane z minimalnym podatkiem CIT. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomii i Informatyki w Krakowie*, 20, 35-54.
- Deloitte. (2024a, 8 października). *Globalny podatek minimalny (Pillar 2) – główne założenia*. Pobrano 10 marca 2025 z <https://www.deloitte.com/pl/pl/services/tax/perspectives/globalny-podatek-minimalny-pillar-2-glowne-zalozenia.html>
- Deloitte. (2024b, 20 grudnia). *Krajowy podatek minimalny – pierwsze rozliczenie w 2025 r.* Pobrano 8 marca 2025 z <https://www.deloitte.com/pl/pl/services/tax/perspectives/biuletyn-podatkowy-dla-branzy-finansowej/krajowy-podatek-minimalny-pierwsze-rozliczenie-w-2025.html>
- Kłopotowska, D. (2023, 15 listopada). *Podatek minimalny – nowe obowiązki od 1 stycznia 2024 roku*. Grant Thornton. Pobrano 8 marca 2025 z <https://grantthornton.pl/publikacja/podatek-minimalny-nowe-obowiazki-od-1-stycznia-2024-roku>
- Kotyła, C. (2022) CIT minimalny – pułapka czy motywacja dla nierentownych przedsiębiorstw? *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 66, 50-59.
- Koźtunowicz, K. (2024). Zmiany w podatku dochodowym od osób prawnych (CIT) w 2025 roku. *Studia Ekonomiczne, Prawne i Administracyjne*, (4), 86-96.
- Kozik, W. (2025, 8 stycznia). *Krajowy minimalny podatek dochodowy CIT po raz pierwszy za 2024 r.* PKF Polska. Pobrano 8 marca 2025 z <https://www.pkfpolska.pl/krajowy-minimalny-podatek-dochodowy-cit-po-raz-pierwszy-za-2024-r-6086>
- KPMG. (b.d.). *Pillar 2 – Globalny podatek minimalny*. Pobrano 8 marca 2025 z <https://kpmg.com/pl/pl/home/services/doradztwo-podatkowe/obszary-podatkowe/pillar-2-globalny-podatek-minimalny-wdrozenie-filar-ii.html>
- Nogacki, R. (2024, 10 stycznia). *Od 1 stycznia 10% podatek minimalny. Kogo obciąży i jak go obliczyć?* PIT.pl. Pobrano 8 marca 2025 z <https://www.pit.pl/aktualnosci/od-1-stycznia-10-podatek-minimalny-kogo-obciazy-i-jak-go-obliczyc-1009189>

- PwC (b.d.a). *Centrum wiedzy o minimalnym podatku dochodowym CIT. Sprawdź swoją gotowość na nadchodzące zmiany*. Pobrano 8 marca 2025 z <https://www.pwc.pl/pl/minimalny-podatek-dochodowy-cit-centrum-wiedzy.html>
- PwC (b.d.b). Pillar II. *Sprawdź jak możemy pomóc Twojej organizacji*. Pobrano 10 marca 2025 z <https://www.pwc.pl/pl/uslugi/miedzynarodowe-prawo-podatkowe-doradztwo-podatkowe/podatek-minimalny-pillar-ii.html>
- Sądej, M. (2025, 25 marca). *Kogo będzie dotyczył podatek minimalny w CIT?* Poradnik Przedsiębiorcy. Pobrano 8 marca 2025 z <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-kogo-dotyczy-podatek-minimalny-w-cit>
- Skręt-Bednarz, A. (2024). Wpływ polskiego podatku minimalnego na wybrane ulgi i zwolnienia z podatku dochodowego od osób prawnych. *BISP*, 3(331), 4-11.
- Ulicki, K. (2025, 28 lutego). *Minimalny podatek dochodowy CIT – kogo obowiązuje?* Poradnik Przedsiębiorcy. Pobrano 8 marca 2025 z <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-minimalny-podatek-dochodowy-cit-kogo-obowiazuje>
- Ustawa z dnia 29 października 2021 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2021 r., poz. 2105)
- Ustawa z dnia 7 października 2022 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2022 r., poz. 2180)
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. z 2023 r., poz. 2805 ze zm.)

## Analysis of Obligations Related to the Minimum Corporate Income Tax in Poland

**Abstract:** The purpose of this article is to analyse the minimum corporate income tax in Poland. The study focuses on identifying the premises determining whether a given entity is subject to the minimum tax obligations, the possibilities of applying exemptions, and the methodology of calculating the tax base and the amount of tax liability. In addition, the article presents an analysis of reporting obligations and the impact of the minimum tax on corporate income tax settlements in future periods. The study uses a legal and economic analysis method, taking into account the interpretation of national regulations and their practical consequences for business entities. A review of available tax interpretations and guidelines from tax authorities was also conducted to assess the practical aspects of applying the new regulations. The results of the analysis indicate that the minimum corporate income tax significantly affects low-profit companies and entities that have so far successfully minimised their tax burden. Key criteria determining the obligation to pay tax have been identified, as well as conditions that enable exemptions to be applied. The methodology for calculating the tax base was discussed in detail, emphasising the differences between standard CIT and the minimum tax. Reporting obligations and the method of settling the minimum tax paid against corporate income tax in subsequent tax years also proved to be important issues. In conclusion, the introduction of the minimum tax constitutes a significant change in the Polish tax system, forcing companies to revise their existing tax and reporting strategies. The results of the analysis indicate that although these regulations can effectively limit aggressive tax optimisation, their implementation brings with it significant interpretative and administrative challenges for taxpayers.

**Keywords:** minimum corporate tax, global minimum tax, tax efficiency, tax strategy, tax optimisation

**Natalia Łużna**

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

ORCID: 0000-0002-9241-3982

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

## **Zastosowanie międzynarodowych warunków sprzedaży DAP w transakcjach łańcuchowych**

DOI: 10.15611/2025.56.6.09

JEL Classification: K34, K33, F13, H20

© 2025 Natalia Łużna

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:** Łużna, N. (2025). Zastosowanie międzynarodowych warunków sprzedaży DAP w transakcjach łańcuchowych. W: M. Biernacki i R. Kowalak (red.), *Rachunkowość* (s. 94-105). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

**Streszczenie:** Celem artykułu jest analiza zasad przypisywania odpowiedzialności za transport, określania miejsca opodatkowania VAT oraz klasyfikacji transakcji łańcuchowych realizowanych na warunkach *delivered at place* (DAP) z udziałem polskich podatników VAT i podmiotów z państw członkowskich UE, w których jeden podmiot jest zarejestrowanym podatnikiem VAT, a drugi konsumentem końcowym. Ponadto dokonano oceny efektywności reguły DAP w transakcjach łańcuchowych z perspektywy obowiązków podatkowych i zgodności z przepisami ustawy o VAT. Badanie koncentruje się na konsekwencjach VAT takich transakcji, w szczególności w kontekście polskich przepisów podatkowych i unijnych dyrektyw VAT. Analiza dotyczy przypisania odpowiedzialności za transport, określenia miejsca opodatkowania oraz prawidłowej klasyfikacji transakcji na gruncie przepisów o VAT. Dodatkowo artykuł ocenia przydatność DAP w tych scenariuszach i bada jego wpływ na obowiązki podatkowe oraz zgodność z przepisami. Ustalenia te dostarczają m.in. praktycznych spostrzeżeń dla polskich podmiotów prowadzących sprzedaż transgraniczną i dążących do prawidłowego przebiegu oraz opodatkowania zawieranych transakcji międzynarodowych.

**Słowa kluczowe:** podatek od towarów i usług, transakcje międzynarodowe, wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów

## **1. Wstęp**

Ciągły rozwój środków transportu lotniczego, kolejowego, morskiego oraz drogowego wpływa na zwiększenie możliwości przedsiębiorców do poszukiwania kontrahentów w innych krajach niż ten, w którym prowadzą swoją działalność gospodarczą. Optymalizacja struktury łańcuchów dostaw, a także dywersyfikacja zagranicznych dostawców oraz odbiorców otwierają dostęp do nowych rynków i towarów. Takie działanie pozwala przedsiębiorcom na urozmaicenie oferowanych przez nich pro-



duktów lub usług, zwiększenie udziału w rynku oraz rozwoju przedsiębiorstwa, co w konsekwencji wpływa na budowanie przewagi nad konkurencją. Należy jednak pamiętać, że przedsiębiorcy przeprowadzający transakcje z podmiotami spoza terytorium Polski muszą być przygotowani na szereg regulacji prawnych, m.in. dotyczących transakcji dostawy towarów (Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, 2023).

Transakcje łańcuchową w obszarze gospodarczym należy rozumieć jako szereg transakcji zawieranych pomiędzy co najmniej trzema podmiotami, których przedmiotem jest ten sam towar. W ten sposób powstaje kilka dostaw towaru, ale charakterystycznym elementem dla transakcji łańcuchowej jest występowanie tylko jednego transportu, który następuje bezpośrednio od pierwszego do ostatniego uczestnika transakcji. Zgodnie z art. 7 Ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2004 r. Nr 54, poz. 535, z późn. zm., dalej też: ustawa o VAT) przez dostawę towarów należy rozumieć *przeniesienie prawa do rozporządzania towarami jak właściciel*. Co oznacza, że do zaistnienia dostawy towaru nie jest konieczne jego fizyczne przeniesienie do odbiorcy transakcji. Wobec tego dostawa oraz transport stanowią odrębne elementy transakcji i należy je rozpatrywać osobno w celu prawidłowego określenia obowiązków podatkowych w związku z zaistniałym zdarzeniem gospodarczym (Prinz, 2005, s. 196-197).

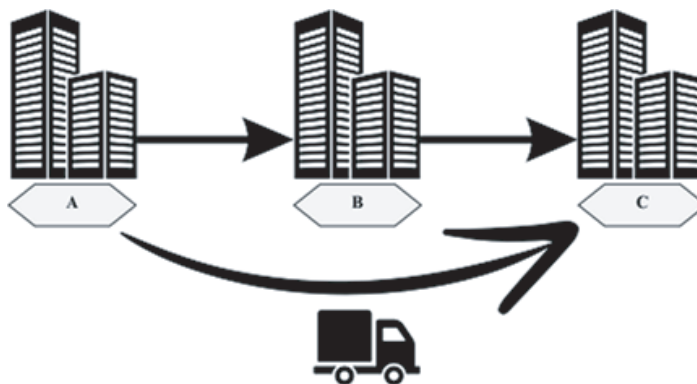
Czynnikiem wpływającym na utrudnienia w obszarze identyfikacji obowiązków wynikających z prawa krajowego dla podatników dokonujących dostawy łańcuchowej jest brak definicji transakcji łańcuchowej w ustawie o podatku od towarów i usług. Jednak w celu określenia miejsca świadczenia przy dostawie towarów, a w konsekwencji również miejsca opodatkowania, podatnicy powinni posłużyć się treścią art. 22 ustawy o VAT. Przy przeprowadzaniu transakcji łańcuchowych podatnicy powinni również poświęcić szczególną uwagę na rozpoznanie, czy dostarczany towar zostaje przemieszczony poza granicę Polski w celu określenia powinności zastosowania dodatkowych obowiązków wynikających z prawa międzynarodowego (Dz. U. z 2004 r. Nr 54, poz. 535, z późn. zm.).

Przedsiębiorcy poza krajowymi transakcjami zawierają również transakcje międzynarodowe zarówno na terenie Unii Europejskiej, Europejskiego Obszaru Gospodarczego, jak i z podmiotami z każdego kraju na świecie. Postępująca globalizacja sprawia, iż przedsiębiorcy chcąc dokonywać transakcji z podmiotami z każdego zakątka świata, muszą liczyć się z uczestnictwem pośredników w transakcjach dostawy towarów. Obligatoryjnym elementem przy powstaniu transakcji łańcuchowej jest uczestnictwo co najmniej trzech podmiotów, natomiast ich maksymalna liczba nie została określona i może wynosić dowolną liczbę podmiotów. W konsekwencji globalne transakcje często stanowią długi proces, zanim dany towar dotrze od producenta do ostatecznego odbiorcy w innym kraju (Hajdukiewicz i Pera, 2021, s. 38-39).

Na rysunku 1 przedstawiono schemat przebiegu transakcji łańcuchowej, w której udział biorą trzy podmioty. Przedsiębiorca A sprzedaje towar i wystawia fakturę VAT dla kontrahenta B. Następnie podmiot B odsprzedaży ten sam towar przedsiębiorcy C oraz również wystawia fakturę VAT dokumentującą tę sprzedaż. Zarówno



podmiot B, jak i C ma możliwość odliczenia VAT naliczonego w wysokości wykazanej w otrzymanych fakturach od dostawców od VAT należnego. Każdy z przedsiębiorców w zaprezentowanych schemacie dokonuje dostawy, która nadaje kolejnym uczestnikom transakcji prawo do zarządzania towarami, tak jakby byli jego właścicielami. Transport w omawianym zdarzeniu gospodarczym odbywa się bezpośrednio od podmiotu A do C (rys. 1).



**Rys. 1.** Schemat transakcji łańcuchowej z udziałem trzech podmiotów

Źródło: opracowanie własne.

W transakcjach łańcuchowych należy rozróżnić pojęcie dostawy na:

- dostawę wraz z transportem, określaną także jako „dostawa ruchoma”;
- dostawę bez transportu, definiowaną również jako „dostawa nieruchoma”.

Artykuł 22 ust. 2 ustawy o podatku od towarów i usług wskazuje, że transport należy przypisać wyłącznie jednej dostawie, wówczas rozpoznaje się dostawę „ruchomą”. Pozostałe transakcje w łańcuchu będą traktowane jako transakcje bez dostawy. Taki podział jest kluczowy, aby poprawnie przypisać obowiązki podatkowe poszczególnym uczestnikom transakcji. Co do zasady, każda odpłatna dostawa powinna być opodatkowana podatkiem od towarów i usług. Określenie zasad opodatkowania „dostaw ruchomych” oraz „dostaw nieruchomych” jest szczególnie istotne w zakresie stosowanych regulacji prawno-podatkowych. Należy zaznaczyć, że „dostawy ruchome” powinny zostać opodatkowane zgodnie z zasadami międzynarodowymi, natomiast opodatkowanie „dostaw nieruchomych” zostało uregulowane na podstawie regulacji prawno-podatkowych obowiązujących w danych państwie, w którym zostaje dokonana „dostawa nieruchoma” (Kępisty, 2020).

Omawiane zagadnienie może stanowić element sprawiający trudności dla podatników w zakresie prawidłowego określenia ich roli w dokonywanej transakcji łańcuchowej, dlatego ważne jest prawidłowe zrozumienie przepisów podatkowych, a także definicji transportu, która niekiedy może budzić wątpliwości na gruncie identyfikacji obowiązków ewidencyjnych oraz podatkowych. Ustawy podatkowe,

a w szczególności ustawa o VAT, nie zawierają autonomicznej definicji transportu. W celu zdefiniowania tego pojęcia należy, w myśl wykładni językowej, posłużyć się treścią słownika języka polskiego PWN, zgodnie z którym transport należy rozumieć jako „zespół czynności związanych z przemieszczaniem osób i dóbr materialnych za pomocą odpowiednich środków, które obejmuje zarówno samo przemieszczanie z miejsca na miejsce, jak i wszelkie czynności konieczne do osiągnięcia tego celu, tj. czynności ładunkowe (załadunek, wyładunek, przeładunek) oraz czynności manipulacyjne (np. opłaty)”. Zatem podatnicy powinni każdorazowo skorzystać z wyżej wymienionej definicji, aby prawidłowo zidentyfikować, czy podjęte przez nich działania dotyczące przemieszczenia towarów można uznać za transport (Encyklopedia PWN, 2024).

W celu ujednolicenia zasad zawierania transakcji na świecie pomiędzy przedsiębiorcami z różnych krajów Międzynarodowa Izba Handlowa wprowadziła w 1936 roku reguły Incoterms. Są to międzynarodowe warunki sprzedaży, które określają obowiązki oraz odpowiedzialność kupującego i sprzedającego, w tym kwestie związane z transportem, ubezpieczeniem oraz wyładunkiem towaru. Od momentu wprowadzenia Incoterms po raz pierwszy, były one wielokrotnie analizowane i aktualizowane. Od 1 stycznia 2020 roku obowiązuje wersja Incoterms 2020, w której opisano 11 podstawowych reguł handlowych. Te reguły można podzielić ze względu na wybrany środek transportu:

- reguły powszechne – EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU i DDP, które wykorzystują wszystkie środki transportu;
- reguły dla transportu morskiego i wodnego śródlądowego – FAS, FOB, CFR i CIF (Davis i Vogt, 2021, s. 1-3).

Zastosowanie Incoterms w międzynarodowych transakcjach pozwala na uniknięcie nieporozumień pomiędzy przedsiębiorcami, ponieważ w omawianych zasadach obowiązki każdej strony są precyzyjnie określone. Odpowiednio dobrane warunki sprzedaży mogą usprawnić handel międzynarodowy, ułatwiając organizację kwestii logistycznych oraz negocjacje transakcyjne, co sprzyja nawiązywaniu współpracy z zagranicznymi partnerami (Gołasa, 2009, s. 170).

Celem artykułu jest analiza zasad przypisywania odpowiedzialności za transport, określania miejsca opodatkowania VAT oraz klasyfikacji transakcji łańcuchowych realizowanych na warunkach *delivered at place* (DAP) z udziałem polskich podatników VAT i podmiotów z państw członkowskich UE, w których jeden podmiot jest zarejestrowanym podatnikiem VAT, a drugi konsumentem końcowym. Ponadto dokonano oceny efektywności reguły DAP w transakcjach łańcuchowych z perspektywy obowiązków podatkowych i zgodności z przepisami ustawy o VAT. W artykule zastosowana została metodyka badawcza opierająca się na metodach jakościowych, ze szczególnym uwzględnieniem analizy prawnopodatkowej oraz metody studium przypadku. Analiza prawnopodatkowa objęła szczegółową analizę obowiązujących przepisów prawa podatkowego zarówno na poziomie krajowym, jak i unijnym,

a także analizę interpretacji podatkowych wydawanych przez Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej w zakresie transakcji łańcuchowych i warunków dostawy DAP. Interpretacja przepisów została przeprowadzona w kontekście omawianej transakcji łańcuchowej z udziałem polskiego podmiotu – Spółki X, a logiczna analiza skutków prawnych oraz podatkowych zastosowania określonych rozwiązań stanowiła kluczowy element zastosowanej metody. Metoda studium przypadku została wykorzystana do prześledzenia konkretnego scenariusza transakcji z udziałem trzech podmiotów, w którym polski podmiot organizował transport towaru do konsumenta w innym kraju UE, a sprzedaż realizowana była poprzez podatnika VAT z innego państwa członkowskiego.

## **2. Charakterystyka Spółki X i przedstawienie stanu faktycznego**

Spółka X to polski producent kamienia dekoracyjnego oraz płytek elewacyjnych, który z powodzeniem działa na rynku krajowym i zaczyna stopniowo wkraczać na rynki zagraniczne. Siedziba Spółki znajduje się w Polsce, a jej oferta obejmuje szeroką gamę produktów, które cieszą się dużym zainteresowaniem wśród firm budowlanych oraz architektów. Produkty Spółki obejmują kamień dekoracyjny do wnętrz, płytki elewacyjne oraz różnorodne elementy wykończeniowe, takie jak cegłopodobne płytki, kamień naturalny oraz imitacje cegły, które zyskują popularność w nowoczesnych aranżacjach wnętrz. Produkty Spółki X charakteryzują się wyjątkową jakością, co zawdzięczają wieloetapowemu procesowi produkcyjnemu, w którym dużą rolę odgrywa ręczna obróbka oraz zastosowanie naturalnych kruszyw i barwników. Kamień dekoracyjny oraz płytki elewacyjne stanowią doskonałe uzupełnienie nowoczesnych budynków, a bogaty wybór kolorów, kształtów i faktur sprawia, że są odpowiednie do różnych stylów architektonicznych. Spółka posiada również w swojej ofercie produkty do ogrodów, cokołów budynków oraz projektów wnętrz, które znajdują szerokie zastosowanie zarówno w budownictwie mieszkaniowym, jak i komercyjnym.

Branża, w której działa Spółka X, to przemysł budowlany ze szczególnym naciskiem na produkcję materiałów wykończeniowych, które stanowią nieodłączny element współczesnych inwestycji budowlanych. Kamień naturalny oraz imitacje cegły stają się coraz bardziej popularne w projektach budowlanych, zarówno w aranżacji wnętrz, jak i w konstrukcji elewacji budynków. Wraz z rosnącym zainteresowaniem klientów nowoczesnym stylem produkty takie jak cegłopodobne płytki elewacyjne oraz kamień dekoracyjny zaczynają być integralną częścią estetyki budynków, szczególnie w obiektach luksusowych, mieszkalnych i komercyjnych. Branża budowlana w Polsce, pomimo wahań cyklicznych, przeżywa okres wzrostu, szczególnie w kontekście rosnącego zapotrzebowania na materiały wykończeniowe, które charakteryzują się wysoką jakością oraz estetyką. Spółka X odpowiada na te potrzeby, oferując różnorodne produkty, które pasują do szerokiego zakresu projektów budowlanych. W ostatnich latach obserwuje się również wzrost zainteresowania produktami eko-

logicznymi i naturalnymi, co sprzyja rozwojowi firm produkujących kamień naturalny oraz dekoracyjny (PKO BP, 2024).

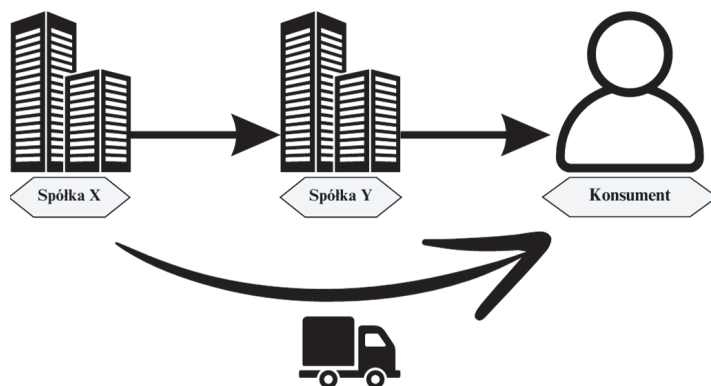
Sektor materiałów budowlanych i wykończeniowych znajduje się obecnie w fazie dynamicznych zmian z uwagi na rosnące zainteresowanie nowoczesnymi, ekologicznymi oraz estetycznymi rozwiązaniami. Jednym z głównych trendów, który ma wpływ na rozwój rynku, jest dążenie do zrównoważonego rozwoju. Kamień naturalny oraz materiały wykończeniowe oparte na naturalnych surowcach są postrzegane jako bardziej ekologiczne, co stanowi odpowiedź na rosnące zapotrzebowanie na produkty przyjazne środowisku. Dodatkowo w obliczu zmieniających się trendów w architekturze i wystroju wnętrz coraz większą rolę odgrywają elementy wykończeniowe, które łączą funkcjonalność z estetyką. Kamień dekoracyjny, w tym imitacje cegły, stał się istotnym elementem nowoczesnych aranżacji wnętrz, szczególnie w projektach loftowych oraz w budownictwie mieszkaniowym. Płytki elewacyjne, takie jak cegłopodobne zyskują popularność w projektach budowlanych, co stwarza dodatkowe możliwości rozwoju dla Spółki X (BOŚ Bank, 2024).

Spółka ma również możliwość korzystania z rosnącego trendu personalizacji przestrzeni. Produkty takie jak kamień dekoracyjny i płytki elewacyjne pozwalają na tworzenie unikalnych i dostosowanych do indywidualnych potrzeb aranżacji wnętrz oraz elewacji. W kontekście rosnącej liczby inwestycji deweloperskich i projektów budowlanych w Polsce oraz za granicą Spółka X ma przed sobą szerokie możliwości w zakresie dostosowywania swojej oferty do zmieniających się potrzeb rynku. Kolejnym istotnym trendem, który może sprzyjać dalszemu rozwojowi Spółki, jest wzrost zainteresowania aranżacjami zewnętrznymi – w tym dekoracją ogrodów, ścian budynków i ogrodzeń. Wzrost inwestycji w sektorze budownictwa komercyjnego, jak również rosnące zainteresowanie przestrzeniami zewnętrznymi w kontekście prywatnych posesji tworzą dodatkowe możliwości sprzedażowe dla produktów Spółki. Warto również zauważyć rosnące zapotrzebowanie na produkty eksportowe. Choć Spółka od niedawna prowadzi transakcje z zagranicznymi podmiotami, to jej oferta ma potencjał do zdobywania nowych rynków, zwłaszcza w Europie, gdzie rośnie zainteresowanie wysokiej jakości materiałami budowlanymi. W związku z tym ekspansja na rynki zagraniczne może być kluczowym elementem dalszego rozwoju Spółki (BOŚ Bank, 2024).

Spółka otrzymała propozycję współpracy od zagranicznego przedsiębiorcy dającą możliwości rozszerzenia obszaru działania przedsiębiorstwa. Zagraniczna Spółka oferuje kompleksowe usługi budowlane i posiada rozbudowaną siatkę klientów na świecie. W trakcie negocjacji podmiot zaproponował, że może odkupić towary od polskiej Spółki, a następnie oferować je swoim klientom. Zagraniczna Spółka nie posiada własnego magazynu, w którym mogłaby przechowywać towary polskiej Spółki, więc towary będą wysyłane bezpośrednio od producenta do finalnego odbiorcy. Polska Spółka w przypadku takiej oferty powinna poza kwestiami finansowymi przeanalizować również kwestie prawne i podatkowe związane z zawarciem transakcji.

### 3. Zastosowanie międzynarodowych warunków sprzedaży w transakcji łańcuchowej Spółki X

Zgodnie z przedstawionym stanem faktycznym Spółka X będąca podmiotem z Polski dokonuje sprzedaży na rzecz Spółki Y będącej podmiotem z innego kraju członkowskiego UE. Jednakże towar podlegający sprzedaży jest transportowany bezpośrednio z Polski do klienta będącego osobą fizyczną w innym państwie członkowskim UE. Należy zatem zauważyć, iż to Spółka X jest organizatorem transportu z Polski. Natomiast Spółka Y wystawia fakturę sprzedażową dla konsumentów stanowiących osoby fizyczne z zastosowaniem odpowiedniej stawki VAT obowiązującej w kraju, do którego docierają towary. Spółka Y jest zarejestrowana dla celów podatku od wartości dodanej w krajach UE, w których wystawia faktury na rzecz osób fizycznych będących konsumentami. Jednocześnie Spółka X posiada potwierdzenia dostarczenia towarów do ostatecznych nabywców w postaci wydruków z systemu informatycznego podmiotu zajmującego się usługami kurierskimi, który dostarcza towary oferowane przez Spółkę X.



**Rys. 2.** Schemat transakcji sprzedażowej Spółki X, w której pełni rolę organizatora transportu

Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 2 przedstawia schemat transakcji sprzedażowej Spółki X na rzecz Spółki Y, w której organizatorem transportu jest Spółka X dostarczająca sprzedane towary do ostatniego podmiotu będącego konsumentem ostatecznym (rys. 2).

Oceniając powyższy stan faktyczny, należy zauważyć, iż w przedmiotowej transakcji biorą udział trzy podmioty, a transport towaru odbywa się od pierwszego do ostatniego z nich. Wobec tego tak opisana transakcja powinna zostać zidentyfikowana jako transakcja łańcuchowa. W celu ustalenia skutków podatkowych na gruncie podatku VAT dla Spółki X oraz prawidłowego określenia transakcji dostawy towarów opisanej w powyższym stanie faktycznym należy przeanalizować treść art. 22 ust. 2b ustawy o VAT. Zgodnie z powołanym artykułem w *przypadku towarów, wysyłanych lub transportowanych bezpośrednio od pierwszego dostawcy do ostatniego*

*w kolejności nabywcy, które są wysyłane lub transportowane z terytorium jednego państwa członkowskiego na terytorium innego państwa członkowskiego, wysyłka lub transport tych towarów są przyporządkowane wyłącznie dostawie dokonanej do podmiotu pośredniczącego (Dz. U. z 2004 r. Nr 54, poz. 535, z późn. zm.).*

Natomiast w myśl art. 22 ust. 2e ustawy o VAT w przypadku towarów, wysyłanych lub transportowanych bezpośrednio od pierwszego dostawcy do ostatniego w kolejności nabywcy, które są wysyłane lub transportowane z terytorium kraju na terytorium państwa trzeciego albo z terytorium jednego państwa członkowskiego na terytorium innego państwa członkowskiego przez:

- 1) *pierwszego dostawcę – wysyłkę lub transport przyporządkowuje się jego dostawie;*
- 2) *ostatniego nabywcę – wysyłkę lub transport przyporządkowuje się dostawie dokonanej do tego nabywcy (Dz. U. z 2004 r. Nr 54, poz. 535, z późn. zm.).*

Zgodnie z przytoczonymi powyżej przepisami spełnienie poniższych przesłanek identyfikuje dostawę towaru pomiędzy Spółką X i Spółką Y jako „dostawę ruchomą”, która powinna podlegać opodatkowaniu w Polsce, tak jak wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów (dalej też: WDT):

- towar sprzedawany jest przez Spółkę X na rzecz Spółki Y, a następnie przez Spółkę Y do obiorcy końcowego będącego konsumentem;
- towar transportowany jest bezpośrednio z Polski do innego kraju członkowskiego UE;
- Spółka Y na fakturach sprzedażowych podaje swój numer VAT-UE;
- organizatorem transportu jest Spółka X.

Warto również podkreślić, że w przypadku, gdyby Spółka Y odpowiadała za transport oraz podawała do faktur sprzedażowych numer VAT-UE, skutki podatkowe dla Spółki X byłyby identyczne jak w omawianym przykładzie. Zatem musiałyby rozpoznać w Polsce taką transakcję jako WDT. Powyższe wnioski potwierdzają „Noty wyjaśniające w sprawie zmian w zakresie unijnego podatku VAT w odniesieniu do procedur magazynu typu call-off stock, transakcji łańcuchowych i zwolnień wewnątrzwspólnotowych dostaw towarów” opublikowane przez Komisję Europejską w grudniu 2019 r. Zgodnie z treścią przytoczonego opracowania w *transakcji łańcuchowej muszą uczestniczyć co najmniej trzy osoby. Nie wszyscy jednak muszą być podatnikami. Jest nawet możliwe, że ostatnią osobą w łańcuchu będzie osoba niebędąca podatnikiem, tj. osoba będąca konsumentem końcowym. W związku z tym przepisy dotyczące transakcji łańcuchowych można by zastosować do sytuacji, w której podatnik A sprzedaje towary podatnikowi B, który sprzedaje te same towary osobie C niebędącej podatnikiem. Transport odbywa się bezpośrednio od podatnika A do osoby C, z państwa członkowskiego 1 do państwa członkowskiego 3. (...) W tej sytuacji jedyną osobą, która może być podmiotem pośredniczącym na potrzeby stosowania przepisów dotyczących transakcji łańcuchowych, jest podatnik. Jeżeli zasto-*



sowanie ma zasada ogólna, transport zostanie przypisany do dostawy z przedsiębiorstwa A do przedsiębiorstwa B. Zatem dostawa dokonywana przez przedsiębiorstwo A będzie stanowiła wewnątrzwspólnotową dostawę towarów zwolnioną w państwie członkowskim 1 (jeżeli spełnione są warunki określone w art. 138 DV) i będzie miało miejsce wewnątrzwspólnotowe nabycie przez przedsiębiorstwo B podlegające opodatkowaniu w państwie członkowskim 3. Dostawa od podatnika B do podmiotu C będzie transakcją krajową w państwie członkowskim 3. (Komisja Europejska, 2019).

Ocenie podatkowej opisanej powyżej transakcji łańcuchowej z udziałem trzech podmiotów powinna również towarzyszyć analiza w zakresie zastosowania stawki 0% dla WDT, która będzie obowiązywać, gdy spełnione zostaną trzy podstawowe warunki:

- uzyskanie od nabywcy towarów, zatem Spółki Y, właściwego oraz ważnego numeru identyfikacyjnego dla transakcji wewnątrzwspólnotowych (VAT-UE), nadanego przez państwo członkowskie UE właściwe dla tej Spółki;
- złożenie prawidłowej informacji podsumowującej VAT-UE;
- posiadanie dowodów potwierdzających, że towary dotarły do odbiorcy na terytorium państwa członkowskiego innego niż terytorium kraju Spółki X.

Elementem mogącym budzić wątpliwości podatników w zakresie spełnienia trzech wymienionych powyżej warunków może być to, czy potwierdzenia z systemu informatycznego podmiotu świadczącego usługi kurierskie stanowią wystarczający dowód potwierdzający, że towary dotarły do odbiorcy na terytorium innego państwa członkowskiego niż terytorium wysyłki tych towarów. W tym zakresie warto przytoczyć treść interpretacji indywidualnej Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z dnia 12 stycznia 2021 r., nr 0113-KD IPT1-2.4012.706.2020.2.KW, w której zostało wskazane: *Mając na uwadze powołane przepisy oraz okoliczności sprawy należy stwierdzić, że dokumenty, na które składać się będą faktura, zawierająca specyfikację poszczególnych sztuk ładunku oraz zbiorcze zestawienie przesyłek pozyskane od przewoźnika/firmy kurierskiej, zawierające numery przesyłek wraz z datami ich nadania i doręczenia, nazwami i adresami odbiorców, stanowić będą dowody dokonania dostawy wewnątrzwspólnotowej, które zgodnie z art. 42 ust. 3 i ust. 11 ustawy, łącznie będą potwierdzały dostarczenie towarów będących przedmiotem wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów do nabywcy na terytorium państwa członkowskiego innego niż terytorium kraju, a w konsekwencji będą upoważniały Wnioskodawcę (przy spełnieniu pozostałych warunków z art. 42 ust. 1 ustawy) do zastosowania stawki podatku w wysokości 0% w odniesieniu do wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów. Zatem zgodnie z przedstawionym stanowiskiem Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej w przywołanej powyżej interpretacji indywidualnej posiadanie wydruku z elektronicznego rejestru firmy kurierskiej, przy spełnieniu pozostałych warunków i posiadaniu pozostałych dokumentów, uprawnia Spółkę X do zastosowania stawki 0% VAT.*



Warto również rozważyć, która reguła Incoterms znajdzie zastosowanie w kontekście handlu wewnątrzunijnego, w którym Spółka X z siedzibą w Polsce sprzedaje towary Spółce Y, podmiotowi zarejestrowanemu w innym państwie członkowskim UE, a następnie te towary są dostarczane bezpośrednio do indywidualnych konsumentów w poszczególnych krajach UE. Analiza zaprezentowanego stanu faktycznego wskazuje na możliwość zastosowania Incoterms DAP. Zgodnie z tą regułą Spółka X jako sprzedawca przyjmuje na siebie odpowiedzialność za zorganizowanie i sfinansowanie transportu towarów do ostatecznego miejsca dostawy, którym w tym przypadku jest adres prywatnego konsumenta końcowego w wyznaczonym kraju UE. Przeniesienie ryzyka następuje po dotarciu towarów do określonego miejsca dostawy, co oznacza, że Spółka Y, jako kupujący, przyjmuje odpowiedzialność za towary dopiero po ich dotarciu do miejsca przeznaczenia (Itro, b.d.).

Ponieważ transakcja odbywa się w całości na terenie Unii Europejskiej, odprawa celna i należności celne przywozowe nie stanowią problemu operacyjnego, ponieważ jednolity rynek UE zapewnia swobodny przepływ towarów bez konieczności dokonywania dodatkowych formalności przywozowych. To dodatkowo wzmacnia argumenty przemawiające za stosowaniem Incoterms DAP, ponieważ pozwala Spółce X zachować kontrolę nad logistyką, zapewniając jednocześnie Spółce Y jasne i ustrukturyzowane ramy alokacji ryzyka. Alternatywna reguła Incoterms, taka jak DDP (*delivered duty paid*), może być rozważana w transakcjach międzynarodowych, w których cła importowe i podatki stanowiłyby czynnik podlegający analizie przy ocenie zastosowania odpowiedniej reguły Incoterms dla przedmiotowej transakcji. Jednak w UE, gdzie takie obowiązki nie występują, DDP nie zapewnia znaczącej przewagi przy wyborze, czyniąc DAP bardziej efektywną i praktyczną opcją. Przyjmując DAP, Spółka X zapewnia usprawniony łańcuch dostaw, zmniejszając złożoność logistyczną dla Spółki Y, jednocześnie dostosowując się do najlepszych praktyk w transgranicznym handlu elektronicznym i modelach dystrybucji B2B2C (*business-to-business-to-consumer*) (Vogt i Davis, 2020, s. 310-312).

#### 4. Zakończenie

Stosowanie międzynarodowych warunków sprzedaży odgrywa kluczową rolę w strukturyzacji transakcji transgranicznych, w szczególności w transakcjach łańcuchowych, w których towary są przekazywane między wieloma stronami przed dotarciem do ostatecznego nabywcy. Standardowe warunki, takie jak Incoterms, określają obowiązki kupujących i sprzedających w zakresie dostawy towarów, przenoszenia ryzyka i alokacji kosztów. Prawidłowe wdrożenie tych warunków ma zasadnicze znaczenie dla zapewnienia pewności prawnej, zmniejszenia ryzyka sporów i optymalizacji wydajności międzynarodowych operacji handlowych. Zrozumienie, w jaki sposób te warunki są stosowane w modelu transakcji łańcuchowych, ma kluczowe znaczenie dla przedsiębiorców w zakresie oceny zgodności z przepisami dotyczącymi handlu

międzynarodowego i ograniczenia potencjalnego ryzyka finansowego i prawnego (Królikowski i Mierzejewska, 2004, s. 112-113).

Przedstawiony w niniejszym artykule opis skutków podatkowych dotyczących transakcji międzynarodowej pomiędzy Spółką X a podmiotami z państw członkowskich UE, podlegającej identyfikacji jako transakcja łańcuchowa, został przygotowany na podstawie krajowych oraz międzynarodowych przepisów podatkowych. Przeprowadzona analiza zaprezentowała skutki transakcji transgranicznej polegającej na dostawie towarów przez Spółkę X, będącą organizatorem transportu dostarczającym umówione towary do konsumentów ostatecznych w pozostałych Państwa członkowskich UE, przy jednoczesnej sprzedaży tych towarów do Spółki Y, będącej podatnikiem w innym kraju członkowskim UE. Zaprezentowane wnioski wynikające z analizy przedmiotowej transakcji wskazały na podatkowe rozliczenie opisywanej transakcji jako WDT oraz możliwość zastosowania przez Spółkę X stawki VAT w wysokości 0% dla sprzedaży towarów Spółce Y. Jednocześnie w niniejszym artykule została poruszona kwestia określenia odpowiedniej reguły Incoterms dla opisywanej transakcji. Interpretacja przepisów wskazała jako najbardziej odpowiedni Incoterms, z perspektywy Spółki X, regułą DAP. Przy wyborze tej reguły, sprzedawca przyjmuje na siebie odpowiedzialność za zorganizowanie i sfinansowanie transportu towarów do ostatecznego miejsca dostawy, natomiast przeniesienie ryzyka następuje po dotarciu towarów do określonego miejsca dostawy.

## Literatura

- BOŚ Bank. (2024). *Produkcja materiałów budowlanych i wykończeniowych. Analizy sektorowe. Raport branżowy*. Pobrano 8 marca 2025 z [https://www.bosbank.pl/\\_\\_data/assets/pdf\\_file/0027/59463/BOSBank\\_Materialy\\_budowlane\\_2024.06.pdf](https://www.bosbank.pl/__data/assets/pdf_file/0027/59463/BOSBank_Materialy_budowlane_2024.06.pdf)
- Davis, J. i Vogt, J. (2021). Hidden Supply Chain Risk and Incoterms®: Analysis and Mitigation Strategies. *Journal of Risk and Financial Management*, 14(12), 619.
- Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej. (2021, 12 stycznia). Interpretacja indywidualna nr 0113-KD IPT-1-2.4012.706.2020.2.KW. Pobrano 10 marca 2025 z <https://sip.lex.pl/orzeczenia-i-pisma-urzedowe/pisma-urzedowe/0113-kdipt1-2-4012-706-2020-2-kw-dokumentacja-185121868>
- Encyklopedia PWN, 2024.
- Gołasa, P. (2009). Harmonizacja polityki podatkowej w Unii Europejskiej na przykładzie podatku od wartości dodanej. *Zeszyty Naukowe SGGW, Polityki Europejskie, Finanse i Marketing*, 2(51), 163-171.
- Hajdukiewicz, A. i Pera, B. (2021). Factors Affecting the Choice of Incoterms: The Case of Companies Operating in Poland. *International Entrepreneurship Review*, 7(4), 35-50.
- Itro. (b.d.). *Incoterms 2020: Delivered At Place. Uniwersalne reguły handlu międzynarodowego*. Pobrano 5 marca 2025 z <https://itro.pl/delivered-at-place>
- Kępiasty, P. (2020, 2 kwietnia). *Transakcje łańcuchowe – jakie są ich skutki w VAT?* ZrozumVAT.pl. Pobrano 5 marca 2025 z <https://zrozumvat.pl/transakcje-lancuchowe-jakie-sa-ich-skutki-w-vat>
- Komisja Europejska. Dyrekcji Generalnej ds. Podatków i Unii Celnej. (2019). *Noty wyjaśniające w sprawie zmian w zakresie unijnego podatku VAT w odniesieniu do procedur magazynu typu call-off stock, transakcji łańcuchowych i zwolnień wewnątrzwspólnotowych dostaw towarów („szybkie rozwiązania na 2020 r.”)*. Pobrano 2 marca 2025 z <https://taxation-customs.ec.europa.eu/>

- document/download/d7d6f1be-1247-4e65-b303-a06512bcbe6c\_pl?filename=explanatory\_notes\_2020\_quick\_fixes\_pl.pdf
- Królikowski, A. i Mierzejewska, A. (2004). Podatek VAT w transakcjach handlowych pomiędzy państwami Unii Europejskiej. *Zeszyty Naukowe Akademii Morskiej w Szczecinie*, 4(76), 111-124.
- PKO Bank Polski. (2024). *Raport Roczny 2024. Wyniki sektora przedsiębiorstw*. Pobrano 8 marca 2025 z [https://cdn-netpr.pl/file/attachment/2693089/c7/pko\\_raport\\_roczny\\_2024.pdf](https://cdn-netpr.pl/file/attachment/2693089/c7/pko_raport_roczny_2024.pdf)
- Prinz, A. (2005). Podatek od wartości dodanej (VAT) w Unii Europejskiej – koncepcja, rozwój i wybrane problemy. *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, (1056), 195-207.
- Vogt, J. i Davis, J. (2020). The State of Incoterm® Research. *Transportation Journal*, 59(3), 304-330.
- Stowarzyszenie Księgowych w Polsce. (2023, 1 grudnia). *Sztuczna inteligencja – wróg czy przyjaciel księgowych?* Webinar. Pobrano 2 marca 2025 z <https://www.youtube.com/watch?v=7aeBCDk0RGE&t=374s>
- TNT Holdings B.V. (b.d.). *Incoterms*. Pobrano 6 marca 2025 z [https://www.tnt.com/express/pl\\_pl/site/how-to/understand-incoterms.html](https://www.tnt.com/express/pl_pl/site/how-to/understand-incoterms.html)
- Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2004 r. Nr 54, poz. 535, z późn. zm.)

## Application of International DAP Terms of Sale in Chain Transactions

**Abstract:** This article examines the application of the Delivered at Place (DAP) Incoterms rule in chain transactions involving Polish VAT payers and entities from EU member states, where one entity is a VAT-registered business and the other is a final consumer. The study focuses on the VAT implications of such transactions, particularly in the context of Polish tax regulations and EU VAT directives. The analysis addresses the allocation of transport responsibility, the determination of the place of taxation, and the correct classification of the transaction under VAT rules. Additionally, the article evaluates the suitability of DAP in these scenarios and explores its impact on tax obligations and compliance. The findings provide practical insights for Polish entities engaging in cross-border sales and seeking to optimise their tax treatment while ensuring regulatory adherence.

**Keywords:** value added tax, international transactions, intra-community supply of goods

**Aleksandra Naglik**

e-mail: 188077@student.ue.wroc.pl

ORCID: 0009-0008-4556-501X

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

## **Wyzwania biegłego rewidenta w kontekście ochrony danych osobowych**

DOI: 10.15611/2025.56.6.10

JEL Classification: M42, G38, K24

© 2025 Aleksandra Naglik

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:** Naglik, A. (2025). Wyzwania biegłego rewidenta w kontekście ochrony danych osobowych. W: M. Biernacki i R. Kowalak (red.), *Rachunkowość* (s. 106-114). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

**Streszczenie:** Decyzją Urzędu Ochrony Danych Osobowych firmy audytorskie oraz biegli rewidentzi pełnią rolę samodzielnych administratorów, co wiąże się z koniecznością spełnienia wymogów zawartych w regulacjach odnośnie do ochrony danych. W artykule omówiono główne wyzwania związane z ochroną danych osobowych, z którymi muszą mierzyć się biegli rewidentzi, świadcząc usługi rewizyjne. Przeprowadzono również badanie empiryczne mające na celu wyłonienie najbardziej problematycznych obszarów w zakresie ochrony danych osobowych badanego podmiotu.

**Słowa kluczowe:** biegły rewident, administrator danych osobowych, ochrona danych osobowych, RODO

## **1. Wprowadzenie**

Aktualnie obowiązujące regulacje dotyczące ochrony danych osobowych wprowadziły szereg wyzwań dla różnych grup zawodowych, w tym także dla biegłych rewidentów. Biegły rewident w związku z wykonywaniem czynności rewizji finansowej ma dostęp do szerokiego zakresu danych, takich jak dane osobowe kontrahentów, klientów oraz pracowników badanego podmiotu. W konsekwencji konieczne jest dostosowanie procedur audytorskich do obowiązujących przepisów związanych z ochroną danych osobowych oraz zarządzania ryzykiem, które wiąże się z ich przetwarzaniem. Naruszenie regulacji może skutkować zarówno sankcjami finansowymi oraz utratą reputacji firmy audytorskiej, dla której pracuje biegły rewident, jak i osłabieniem statusu zawodu zaufania publicznego.

Biegły rewident, jako osoba badająca sprawozdania finansowe, odgrywa kluczową rolę w potwierdzeniu rzetelności oraz wiarygodności danych finansowych badanych podmiotów. Jego działalność regulują przepisy krajowe, w tym Ustawa z dnia

11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym (Dz.U.2024.0.1035 t.j.), jak również Międzynarodowe Standardy Rewizji Finansowej. W kontekście ochrony danych osobowych pojawia się obowiązek wykonywania czynności rewizji finansowej zgodnie z regulacjami w tym zakresie, co wiąże się z koniecznością zarówno znajomości aktualnie obowiązujących przepisów, jak i wdrożenia procedur zapewniających skuteczną ochronę przetwarzanych danych.

Celem artykułu jest analiza wyzwań związanych ze skuteczną ochroną danych osobowych, z którymi biegli rewidenty muszą się mierzyć w codziennej praktyce zawodu, identyfikacja kluczowych problemów oraz wskazanie możliwych rozwiązań, aby ułatwić skuteczne i bezpieczne przetwarzanie danych podmiotów korzystających z usług rewizji finansowej. Metody badawcze zastosowane w artykule obejmowały analizę literatury oraz obowiązujących aktów prawnych. Przeprowadzono również badanie empiryczne wśród biegłych rewidentów mające na celu wyłonienie najbardziej problematycznych obszarów związanych z przetwarzaniem danych osobowych.

## **2. Biegły rewident jako administrator danych osobowych**

W Ustawie z dnia 24 maja 2018 r. o ochronie danych osobowych (Dz.U.2019.1781, dalej: ustawa o ochronie danych osobowych) oraz w Rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (Dz.U.L119 z 4.5.2016, s. 1, dalej: RODO) zostały zawarte szczegółowe wytyczne odnośnie do skutecznej ochrony danych osobowych. Poprzez zawartość przepisów nadal budzą niepewność relacje w systemie ochrony danych. Kwestią szczególnie problematyczną jest, czy dany podmiot jest administratorem danych, czy tylko podmiotem przetwarzającym. Oba te statusy wiążą się z innymi uprawnieniami oraz odpowiedzialnością za prawidłową ochronę danych osobowych.

Zgodnie z art. 4 pkt. 7 RODO administrator to „osoba fizyczna lub prawna, organ publiczny, jednostka lub inny podmiot, który samodzielnie lub wspólnie z innymi ustala cele i sposoby przetwarzania danych osobowych”. Odgrywa on więc kluczową rolę w systemie przetwarzania danych, ponieważ samodzielnie decyduje o celu oraz sposobach ich przetwarzania, co będzie miało swoje odzwierciedlenie w efektywnej ochronie danych osobowych. Pełnienie tej funkcji łączy się z dużą odpowiedzialnością za bezpieczeństwo przetwarzanych danych danego podmiotu.

Kolejnym pojęciem związanym z ochroną danych jest definicja „podmiotu przetwarzającego”. Na mocy art. 4 pkt 8 RODO podmiot przetwarzający oznacza „osobę fizyczną lub prawną, organ publiczny, jednostkę lub inny podmiot, który przetwarza dane osobowe w imieniu administratora”. Pełnienie roli podmiotu przetwarzającego wiąże się ze znacznie mniejszą odpowiedzialnością, ponieważ nie ma on wpływu na sposób ochrony danych, a jedynie wykonuje zlecenia wydane przez administratora.

W powyższych źródłach prawa nie został ściśle sprecyzowany status prawny firm audytorskich oraz biegłych rewidentów przeprowadzających badanie sprawozdań finansowych. Fakt niedoprecyzowania przepisów wywołał liczne wątpliwości, czy powyższe podmioty są „administratorami” danych osobowych, czy jedynie „podmiotami przetwarzającymi”. Z tego też względu Polska Izba Biegłych Rewidentów, zwana dalej PIBR, wystosowała oficjalną prośbę do Prezesa Urzędu Danych Osobowych o wydanie interpretacji w tym temacie. W piśmie zostały przedstawione argumenty przemawiające za faktem, że firmy audytorskie oraz biegli rewidenty wykonując swoje usługi, powinni być klasyfikowani jako administratorzy. Swoje stanowisko PIBR popierała następującymi przesłankami:

- Biegli rewidenty w stosunku do podmiotów, dla których są świadczone usługi rewizji finansowej, pozostają w stosunkach niezależnych odnośnie do zakresu oraz sposobu przetwarzania danych. Nie podlegają także kontroli przez klienta i nie są związani jego poleceniami, co wiąże się z posiadaniem pełnej dowolności oraz niezależności. Ponadto klient nie ma kompetencji kontrolnych, charakterystycznych dla relacji administrator (klient) i podmiot przetwarzający (biegły rewident).
- Firmy audytorskie oraz biegli rewidenty są zobowiązani do zachowania tajemnicy zawodowej. Obowiązkiem są objęte wszystkie dane, które były wykorzystywane oraz przetwarzane podczas wykonywania usługi. Zachowanie tajemnicy zawodowej nie jest ograniczone w czasie, a sam sposób zabezpieczenia danych nie podlega kontroli ani nadzorowi przez klienta.
- Podczas wykonywania usług rewizyjnych biegli rewidenty są zobligowani do podejmowania działań związanych z przetwarzaniem danych. Przykładem mogą być obowiązki sygnalizacyjne wiążące się z zawiadomieniem odpowiednich organów o podejrzeniu popełnienia przestępstwa, jak również informowanie o zaistniałych nieprawidłowościach. W zakresie, w którym naruszenia dotyczą danych osobowych, biegły rewident ma prawo do oceny i podjęcia decyzji w sprawie sposobów przetwarzania danych.
- 4 maja 2019 roku nastąpiła nowelizacja ustawy o biegłych rewidentach wprowadzająca art. 2b, w którym zawarto szczegółowe przepisy odnośnie do przetwarzania danych przez audytorów.

Zgodnie ze stanowiskiem Urzędu Ochrony Danych Osobowych biegli rewidenty pełnią rolę **administratorów**. Interpretacja została poparta faktem, iż biegły rewident oraz firmy audytorskie wykonując usługi rewizji finansowej, nie są związani poleceniami klienta oraz muszą działać zgodnie z obowiązującymi przepisami. Ponadto obowiązujący art. 2b Ustawy z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym wskazuje na sposoby zabezpieczenia danych w ramach działalności firm audytorskich oraz biegłych rewidentów. W związku z powyższym relacja pomiędzy biegłym rewidentem a klientem świadczy o występowaniu roli samodzielnego administratora osoby przeprowadzającej badanie.

### 3. Wyzwania biegłego rewidenta w kontekście ochrony danych

Posiadanie statusu administratora danych osobowych przez biegłych rewidentów wiąże się z szeregiem wyzwań, z którymi muszą się mierzyć w codziennej praktyce zawodu. Głównym aspektem jest niezależność, którą powinien zachować biegły rewident zarówno w trakcie, jak i po zakończeniu wykonywania usług rewizji finansowej w stosunku do badanego podmiotu. Niezależność, zwana także mianem niezawisłości, autonomii i suwerenności stanowi podstawę rzetelności oraz obiektywizmu niezbędnego do udzielenia wiarygodnej opinii na temat badanego sprawozdania finansowego (Gabrusewicz, 2014, s. 63). Oznacza to, że osoba przeprowadzająca badanie powinna działać w sposób samodzielny, opierając się jedynie na przepisach prawa oraz zasadach etyki zawodowej, również w kontekście zakresu oraz sposobu przetwarzania danych. Ponadto biegli rewidentzi, pełniąc rolę administratorów, powinni stale podnosić swoje kwalifikacje z zakresu ochrony danych osobowych i standardów audytorskich. Przestrzeganie tych zasad jest kluczowe zarówno w celu efektywnej ochrony danych, jak i dla utrzymania statusu zawodu zaufania publicznego. W praktyce mogą wystąpić różne okoliczności zagrażające niezależności biegłego rewidenta, takie jak czerpanie korzyści własnych, nadmierna zażyłość czy zastraszanie (Sawicki, 2013, s. 8).

Po oficjalnym oświadczeniu Urzędu Ochrony Danych Osobowych w sprawie posiadania statusu administratora do ustawy o biegłych rewidentach, firmach audytowych oraz nadzorze publicznym został wprowadzony art. 2b stanowiący doprecyzowanie wymagań dotyczących ochrony danych osobowych. Zgodnie z nim dane osobowe przetwarzane w celu realizacji zadań lub obowiązków określonych w ustawie i rozporządzeniu nr 537/2014 podlegają przeglądowi nie rzadziej niż co 5 lat od dnia ich uzyskania. Dane osobowe podlegają zabezpieczeniom zapobiegającym nadużyciom lub niezgodnemu z prawem dostępowi lub przekazywaniu polegającym co najmniej na:

- dopuszczeniu przez administratora danych do przetwarzania danych osobowych wyłącznie osób do tego uprawnionych;
- pisemnym zobowiązaniu osób upoważnionych do przetwarzania danych osobowych do zachowania ich w tajemnicy;
- regularnym testowaniu i doskonaleniu stosowanych środków technicznych i organizacyjnych;
- zapewnieniu bezpiecznej komunikacji w sieciach teleinformatycznych;
- zapewnieniu ochrony przed nieuprawnionym dostępem do systemów informatycznych;
- zapewnieniu integralności danych w systemach informatycznych;
- określeniu zasad bezpieczeństwa przetwarzanych danych osobowych.

Przestrzeganie zasad wynikających z art. 2b ma kluczowe znaczenie dla wiarygodności pracy biegłego rewidenta, ponieważ pozwala zachować obiektywizm w ocenie



sytuacji finansowej badanego podmiotu. W kontekście ochrony danych oznacza to m.in. konieczność stosowania odpowiednich środków technicznych oraz organizacyjnych w celu zabezpieczenia informacji przed nieuprawnionym dostępem. Obowiązek zabezpieczenia danych wskazuje także na odpowiedzialność biegłego rewidenta za właściwe zarządzanie informacjami oraz dokumentami, które uzyskuje w trakcie wykonywania usługi badania sprawozdania finansowego.

Istotnym zagadnieniem związanym z ochroną danych osobowych jest również zachowanie tajemnicy zawodowej. Zgodnie z art. 78 ustawy o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym biegły rewident oraz firma audytorska są zobowiązani zachować w tajemnicy wszystkie informacje i dokumenty, do których mieli dostęp w trakcie świadczenia usług atestacyjnych oraz usług pokrewnych. Do przestrzegania tajemnicy zawodowej są zobowiązane również inne osoby, którym udostępniono informacje objęte tą tajemnicą, chyba że na ich ujawnienie zezwalają przepisy odrębne (Dz.U.2024.0.1035 t.j.). Obowiązek zachowania poufności informacji ma charakter bezterminowy, czyli biegły rewident nie może dzielić się uzyskanymi informacjami nawet po zakończeniu czynności rewizyjnych. Przetwarzanie danych osobowych zgodnie z zasadami legalności, rzetelności i przejrzystości musi posiadać podstawę prawną oraz jasno określony cel. Ponadto biegły rewident jest zobowiązany do przestrzegania zasady minimalizacji danych, czyli przetwarzania wyłącznie informacji, które są niezbędne do wystawienia wiarygodnej opinii na temat badanego podmiotu.

Wraz z potwierdzeniem statusu biegłego rewidenta jako administratora danych osobowych pojawiły się dodatkowe obowiązki związane z prowadzeniem dokumentacji. Biegli rewidentci oraz firmy audytorskie są zobowiązani do wdrożenia odpowiednich procedur i polityki ochrony danych. Polska Izba Biegłych Rewidentów opublikowała wzory umów dotyczących przeprowadzania badań sprawozdań finansowych, uwzględniające zmianę statusu biegłego rewidenta z podmiotu przetwarzającego na administratora danych. Firmy audytorskie muszą dostosować swoje procedury do wymogów RODO, co obejmuje m.in. prowadzenie rejestru czynności przetwarzania danych oraz zapewnienie środków ochrony danych zgodnie z obowiązującymi regulacjami. Dokumentem, na którym można oprzeć skuteczność zastosowanych rozwiązań, będzie polityka ochrony danych osobowych, która powinna być wydana przez administratora danych (Durbajło-Mrowiec, 2018, s. 48).

W kontekście ochrony danych istotnym aspektem jest także obowiązek zgłaszania potencjalnych oszustw i nieprawidłowości finansowych. Krajowe Standardy Rewizji Finansowej zgodnie z Krajowymi Standardami Badania o numerach 240, 315 i 330 określają wymagania dokumentacyjne dotyczące ryzyka oszustwa w badanym sprawozdaniu finansowym. Na etapie szacowania ryzyka należy udokumentować decyzje podjęte w trakcie dyskusji zespołu przeprowadzającego badanie związane z podatnością sprawozdania finansowego na istotne nieprawidłowości spowodo-

wane oszustwem, rozpoznanie oraz ocenę ryzyka nieprawidłowości powstałej na skutek oszustwa, jak również sposób postępowania w przypadku wykrycia naruszeń (Konopacki, 2008, s. 44). Wykryte naruszenie powinny zostać zgłoszone odpowiednim organom. Zignorowanie ich może skutkować sankcjami, a nawet karą ograniczenia wolności dla osoby wykonującej usługi rewizyjne.

#### 4. Próba oraz metody badawcze

Obowiązek ochrony danych osobowych przez biegłego rewidenta ma swoje odzwierciedlenie w praktycznym wykonywaniu zawodu. W celu identyfikacji największych wyzwań w tym obszarze przeprowadzono badanie empiryczne przy zastosowaniu ankiety badawczej. Została ona skierowana do biegłych rewidentów aktywnie wykonujących zawód, biegłych rewidentów seniorów oraz asystentów biegłego rewidenta.

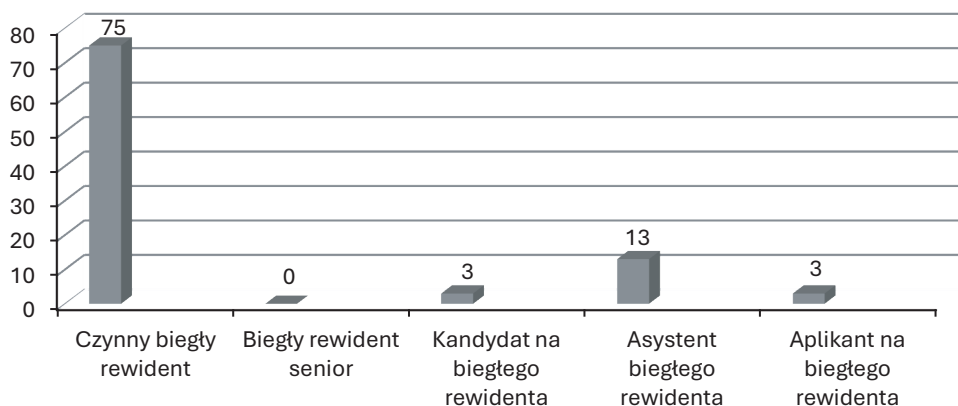
Przygotowane badanie składało się z pięciu pytań. Pierwsze trzy miały charakter zamknięty. Na ich podstawie uzyskano informacje o:

- 1) aktualnym statusie w kontekście wykonywania zawodu biegłego rewidenta,
- 2) znajomości przepisów wynikających z faktu bycia administratorem danych osobowych,
- 3) obszarach najbardziej problematycznych w kontekście ochrony danych.

Pozostałe dwa pytania wymagały napisania samodzielnej odpowiedzi. Poruszono w nich zagadnienia dotyczące aktualnie istniejących regulacji i ich wpływu na praktyczną pracę biegłego rewidenta, jak również aspektów, które gdyby zostały uregulowane w ustawie, mogłyby wspomóc wykonywanie obowiązków zawodowych. Wielkość próby została oszacowana na 150 osób, natomiast zwrotność ankiet wyniosła 62% (otrzymano 93 odpowiedzi).

#### 5. Wyniki

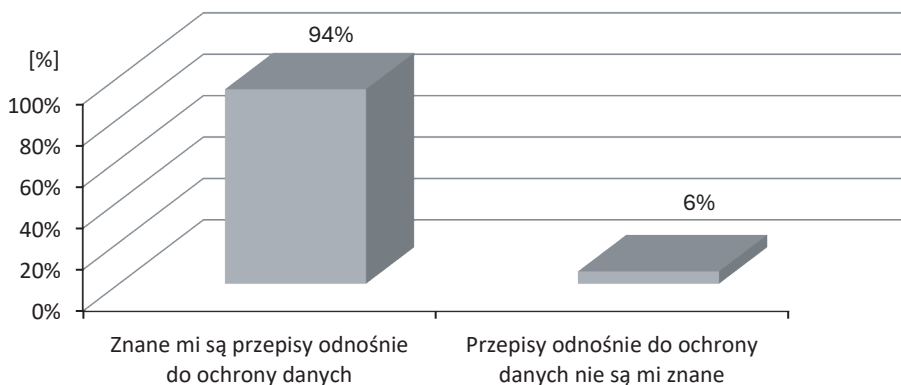
Pierwsze pytanie dotyczyło aktualnie posiadanego stanowiska w kontekście wykonywania zawodu biegłego rewidenta. Niemal 81% respondentów (75 osób) posiada kwalifikacje oraz aktywnie wykonuje zawód. Drugą najczęściej zaznaczaną odpowiedzią było stanowisko asystenta biegłego rewidenta (13 osób). Trzy osoby spośród zbadanej grupy są kandydatami na biegłego rewidenta i rozpoczęły proces certyfikacji, ale nie mają doświadczenia w tym obszarze. Kolejne trzy osoby aktualnie są w trakcie aplikacji niezbędnej do pozyskania tytułu, z czego jedna pełni jednocześnie rolę asystenta. Wśród badanej grupy nie było biegłego rewidenta seniora, czyli osoby, która osiągnęła wiek emerytalny i na swój wniosek wystąpiła z samorządu biegłych rewidentów. Omówione wyniki zostały przedstawione na rysunku 1.



**Rys. 1.** Posiadana pozycja zawodowa w kontekście zawodu biegłego rewidenta

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Drugie pytanie (rys. 2) sprawdzało znajomość aktualnych przepisów dotyczących ochrony danych osobowych i umiejętności ich zastosowania w kontekście audytu finansowego. Niemal 94% respondentów zadeklarowało, że zaznajomili się z obecnymi regulacjami. Jednakże 6% badanych stwierdziło, że przepisy odnośnie do zabezpieczenia danych nie są im znane, co może świadczyć o konieczności większego skupienia uwagi na tym zagadnieniu przykładowo podczas obowiązkowych kursów doszkalających.

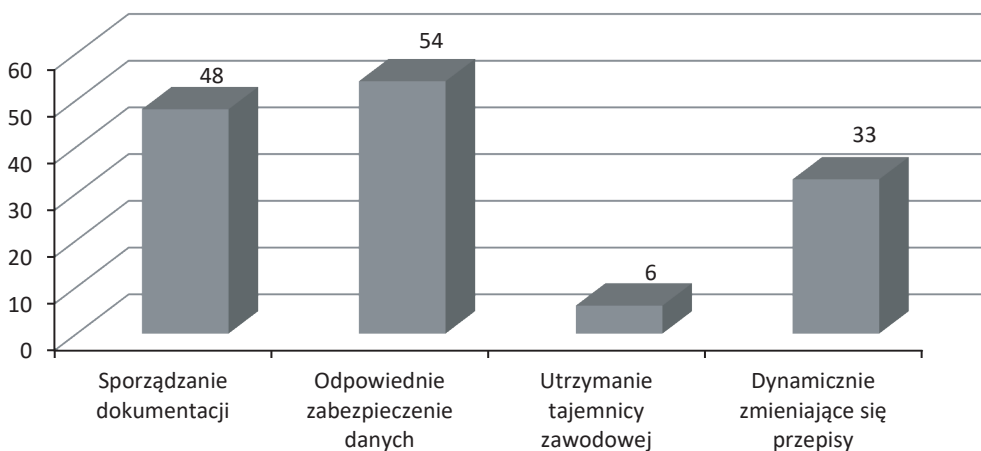


**Rys. 2.** Znajomość przepisów odnośnie do ochrony danych osobowych

Źródło: opracowanie własne.

Trzecie pytanie (rys. 3) dotyczyło najbardziej problematycznych obszarów pracy biegłego rewidenta związanych z regulacjami dotyczącymi ochrony danych. Większość badanych stwierdziła, że największy problem stanowi odpowiednie zabezpieczenie danych osobowych spowodowane m.in. brakiem ujednolicenia zasad anonimizacji

danych oraz zbyt ogólne przepisy w tym zakresie. Poprzez brak szczegółowych regulacji biegli rewidentzi zabezpieczają dane podmiotów, dla których świadczą usługi rewizji finansowej, opierając się głównie na swoim doświadczeniu zawodowym. Ryzyko wypłynięcia danych osobowych stanowi więc problematyczny obszar w codziennej praktyce zawodu. Drugim problematycznym obszarem wskazywanym przez respondentów było sporządzanie odpowiedniej dokumentacji zgodnie z aktualnie obowiązującymi przepisami. Wyzwaniem dla biegłych rewidentów jest również konieczność szkolenia się oraz odpowiednia interpretacja przepisów związanych z obowiązkami administratora. W związku ze skomplikowanymi przepisami o ochronie danych dobrym rozwiązaniem byłaby organizacja szkoleń przez Polską Izbę Biegłych Rewidentów na temat skutecznego zabezpieczenia danych oraz ich przetwarzania w ramach obowiązku obligatoryjnego podnoszenia kwalifikacji zawodowych. Utrzymanie tajemnicy zawodowej nie stanowi problematycznego obszaru w praktyce zawodu.



**Rys. 3.** Obszary problematyczne w pracy biegłego rewidenta związane z ochroną danych osobowych

Źródło: opracowanie własne.

Ostatnie dwa pytania dotyczyły regulacji związanych z przetwarzaniem oraz ochroną danych osobowych. Respondenci zostali poproszeni o udzielenie odpowiedzi na pytania, czy istnieją aspekty, które powinny zostać uregulowane w ustawie w celu ułatwienia wykonywania usług rewizji finansowej, oraz czy uważają, że któryś z aktualnie obowiązujących przepisów utrudnia codzienną praktykę zawodu. Z uzyskanych odpowiedzi wynika, że obowiązujące przepisy nie stanowią utrudnienia, jednak sformułowane są w zbyt ogólny sposób. Obecnie obowiązujące regulacje w dalszym ciągu budzą wątpliwości, jakie środki powinien zastosować biegły rewident w celu ochrony danych osobowych klienta. Ustanowienie konkretnych standardów anonimizacji danych pozwoliłoby na ograniczenie ryzyka wypłynięcia danych osobowych badanego podmiotu. Kwestią problematyczną w praktyce zawodu jest również brak uszczegółowienia w ustawie, jakie dane może pozyskiwać biegły rewident podczas wykonywania

czynności rewizyjnych. W konsekwencji badane jednostki często nie chcą udostępniać swoich danych, powołując się na przepisy RODO, a same przepisy o ochronie danych osobowych często są nadużywane. Dodanie zapisu odnośnie do zakresu danych możliwych do uzyskania ułatwiłoby codzienną praktykę zawodu i ograniczyło problemy z pozyskiwaniem danych przez biegłych rewidentów, jak również nadużywania przepisów o ochronie danych przez jednostki korzystające z usług badania sprawozdania finansowego. Ponadto skutecznym środkiem zaradczym byłoby stworzenie jednolitych wzorów umów na wykonanie usługi zgodnie z zasadami ochrony danych, niezbędnych do spełnienia wymogów dokumentacyjnych.

Obecnie kwestia skutecznego zabezpieczenia danych przez biegłych rewidentów oraz firmy audytorskie jest poruszana stosunkowo rzadko, co ma swoje odzwierciedlenie w dużej niepewności podczas wykonywania usług badania sprawozdań finansowych.

## Literatura

- Durbajło-Mrowiec, M. (2018). Ochrona danych osobowych w rachunkowości. W: Ćwiąkała-Małys i M. Karpińska (red.), *Prawno-finansowe systemy funkcjonowania wybranych jednostek organizacyjnych* (s. 39-53). Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Gabrusewicz, W. (red.). (2014). *Audyt sprawozdań finansowych*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Konopacki, A. (2008). *Ryzyko badania w rewizji sprawozdań finansowych*. Krajowa Izba Biegłych Rewidentów.
- Pismo Polskiej Izby Biegłych Rewidentów do Urzędu Ochrony Danych Osobowych z dnia 27 września 2019 r. (zn. P-201190927-001) dotyczące statusu firm audytorskich oraz biegłych rewidentów
- Pismo Urzędu Ochrony Danych Osobowych z dnia 18 października 2019 (zn. ZSPU.027.477.2019.PM.55691) dotyczące statusu firm audytorskich oraz biegłych rewidentów
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 537/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 r. w sprawie szczegółowych wymogów dotyczących ustawowych badań sprawozdań finansowych jednostek interesu publicznego, uchylające decyzję Komisji 2005/909/WE (Dz.U.UE.L.2014.158.77)
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (Dz. U.L119 z 4.5.2016, s. 1)
- Sawicki, K. (2013). Obiektywizm i niezależność biegłych rewidentów i księgowych według kodeksów etyki zawodowej i przepisów prawa. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 2(61), 581-594.
- Ustawa z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym (Dz.U.2024.0.1035 t.j.)
- Ustawa z dnia 10 maja 2018 r. o ochronie danych osobowych (Dz.U.2019.1781 t.j.)

## Auditor's Challenges Related to Personal Data Protection

**Abstract:** By the decision of the Office of Personal Data Protection, audit firms and expert auditors act as independent administrators, which entails the need to comply with the requirements contained in the data protection regulations. The article discusses the main challenges related to personal data protection that expert auditors have to face when providing audit services. An empirical study was also conducted to identify the most problematic areas regarding personal data protection of the subject under investigation.

**Keywords:** certified auditor, data controller, personal data protection, GDPR

**Oliwia Pietrzak**

e-mail: 191336@student.ue.wroc.pl

ORCID: 0009-0007-8846-8722

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

## **Metodyka kalkulacji hodowli drobiu rzeźnego**

DOI: 10.15611/2025.56.6.11

JEL Classification: C13, C81, Q12

© 2025 Oliwia Pietrzak

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:** Pietrzak, O. (2025). Metodyka kalkulacji hodowli drobiu rzeźnego. W: M. Biernacki i R. Kowalak (red.), *Rachunkowość* (s. 115-123). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

**Streszczenie:** W ostatnich latach można zauważyć wzrost liczby ferm drobiu rzeźnego, w tym hodowli brojlerów. Powodem może być umocnienie się Polski jako jednego z największych eksporterów drobiu. Celem artykułu jest zbadanie, jakie koszty należy ponieść w trakcie jednego cyklu produkcyjnego tak, aby ułatwić podjęcie decyzji osobom zainteresowanym rozpoczęciem hodowli oraz uświadomić odbiorcom ostatecznym, co kryje się za ceną widoczną na półkach sklepowych. W artykule zastosowano metody badawcze: analizę literatury, studia aktów prawnych oraz własne obserwacje.

**Słowa kluczowe:** kalkulacja, drób, hodowla, opłacalność

### **1. Wstęp**

W ostatnich latach można zauważyć wzrost liczby ferm drobiu zajmujących się działami specjalnymi produkcji rolnej. Wynika to głównie z faktu, iż Polska jest największym eksporterem drobiu w Unii Europejskiej oraz trzecim największym na świecie, zaraz po Brazylii i USA. Według GUS-u wartość eksportu polskiego drobiu w 2023 roku wyniosła 4,5 mld USD (dla porównania w Brazylii – 8,97 mld USD, w USA – 4,88 mld USD).

Mimo rosnącej popularności zakładania nowych lub powiększania obecnych ferm polskie prawo bilansowe oraz podatkowe nie wyróżniło tej specjalnej formy prowadzenia działalności. Dopiero w Ustawie z dnia 20 grudnia 1990 r. o ubezpieczeniu społecznym rolników (Dz. U. z 1991 r. Nr 7, poz. 24) w załączniku nr 1 znajduje się tabela, która jasno wskazuje, jaka działalność podlega pod działy specjalne produkcji rolnej. Jest to m.in. uprawa roślin w szklarniach, hodowla drobiu rzeźnego i nieśnego, zakłady wylęgu drobiu oraz pasieki. Krajowy Standard Rachunkowości

Nr 12 „Działalność rolnicza” (Komunikat Ministra Finansów z dnia 28 czerwca 2018 r.) ponadto wskazuje, że hodowla zwierząt to zespół zabiegów zmierzających do poprawienia założeń dziedzicznych (genotypu) zwierząt (doskonalenie cech genetycznych pokoleń potomnych), w zakres których wchodzi ocena wartości użytkowej i hodowlanej, selekcja i dobór osobników do kojarzenia – następujące w warunkach prawidłowego chowu. W wyniku hodowli powstają nowe rasy i odmiany zwierząt o pożądanych walorach użytkowych. W związku z brakiem ścisłych regulacji prawnych dotyczących hodowli oraz wysokich nakładów, jakie należy ponieść (nakładów środków trwałych, materiałów, pieniężnych), oraz zależności od czynników zewnętrznych, np. pogodowych, wiele podmiotów obawia się zacząć prowadzić hodowlę drobiu.

Celem artykułu jest przedstawienie kalkulacji kosztu jednostkowego wyhodowania jednej sztuki drobiu rzeźnego – brojlera – dla podmiotów zainteresowanych rozpoczęciem hodowli lub też w ramach poszerzenia dotychczasowej wiedzy oraz weryfikacji poziomu cen rynkowych, które można zobaczyć w sklepach. Do realizacji tego celu wybrano następujące metody badawcze: analizę literatury, studia tekstów prawnych oraz własne obserwacje.

## 2. Kalkulacja i jej odmiany

Kalkulacja jest to czynność obliczeniowa zmierzająca do ustalenia kwoty kosztów przypadających na przedmiot kalkulacji. Jej celem jest ustalenie wysokości jednostkowego kosztu własnego wyrobu gotowego lub usługi wraz z ukazaniem jego struktury w kalkulacyjnym układzie kosztów (Kowalak, 2024, s. 122). W zależności od potrzeb i czasu, w którym kalkulacja może zostać sporządzona, wyróżniamy kalkulacje: wstępną, ofertową, wynikową. Kalkulacja wstępna jest przygotowywana przed rozpoczęciem procesu produkcji. Dla klienta sporządzana jest najczęściej kalkulacja ofertowa, która pokazuje, jakie koszty należy ponieść przy produkcji konkretnego zamówionego produktu, jak i marżę lub zysk, które będą zarobkiem przedsiębiorstwa. W niektórych przypadkach zawiera także obciążenia podatkowe lub inne obciążenia publiczno-prawne. Po zakończonym procesie produkcyjnym dokonuje się kalkulacji wynikowej, zwanej również sprawozdawczą. Odzwierciedla ona rzeczywiście poniesione koszty ustalone na podstawie ewidencji w księgach rachunkowych (Nowak, 2020, s. 128).

Dzięki kalkulacji można ustalić koszt wytworzenia jednostki, zwany inaczej technicznym kosztem wytworzenia, w skład którego wchodzi koszty bezpośrednie, takie jak materiały, płace wraz z narzutami, energia technologiczna oraz koszty wydziałowe. Kolejnym etapem kalkulacji jest obliczenie całkowitego kosztu wytworzenia, zwanego też zakładowym kosztem wytworzenia, który ujmuje poprzednią kalkulację i powiększa ją o koszty ogólnego zarządu i straty na brakach. Następnie kalkulacja



cja prowadzi do obliczenia całkowitego kosztu własnego obejmującego poprzednie kalkulacje i koszty sprzedaży. Należy przy tym zaznaczyć, że koszty ogólnego zarządu i koszty sprzedaży są to koszty okresu. Nie zależą one od wielkości produkcji, są stałe i określone w konkretnym przedziale czasowym. W związku z tym, ich kalkulacja odbywa się tylko dla celów zarządczych.

W zależności od typu i skomplikowania procesu produkcji dobiera się odpowiednią metodę kalkulacji. Podstawowym podziałem kalkulacji jest podział na kalkulację podziałową i doliczeniową.

W obrębie kalkulacji podziałowych wyróżnić można kalkulację: prostą, współczynnikową, odjemną. Kalkulacja podziałowa prosta jest wykorzystywana przez przedsiębiorstwa, które zajmują się produkcją jednego artykułu lub wielu zbliżonych do siebie w wielkości masowej, seryjnej, wykorzystując te same lub identyczne procesy technologiczne i zasoby. Jednostkom tym nie zależy na wyodrębnieniu w kalkulacji poszczególnych produktów. Aby obliczyć każdy z etapów kalkulacji: koszt wytworzenia, całkowity koszt wytworzenia, całkowity koszt własny, trzeba zsumować poszczególne koszty i podzielić na wielkość produkcji.

Kolejną metodą kalkulacji podziałowej jest kalkulacja podziałowa współczynnikowa. Występuje w przedsiębiorstwach zajmujących się produkcją masową, seryjną, ale wieloasortymentową. Mimo produkcji różnych wyrobów wykorzystywane zasoby są podobne lub takie same. W związku z występowaniem różnorodności w produktach obowiązkowe jest ustalenie współczynnika przeliczeniowego, który informuje o procentowym podziale kosztów przypadających na konkretne wyroby. Współczynnik ten jest określany przez kierowników procesów produkcyjnych.

Kalkulacja podziałowa odjemna nie występuje samodzielnie. Jest kalkulacją łączną, sprzężoną z inną. Stosuje się ją w jednostkach gospodarczych, w których w trakcie procesu produkcyjnego powstają dodatkowe produkty uboczne oraz odpady. Jednostka może produkty uboczne zutylizować lub sprzedać. Utylizacja wiąże się z dodatkowymi kosztami, dlatego częściej wybieraną formą jest sprzedaż. Kalkulacja jest niezbędna, aby określić, w jakiej cenie powinno się dokonać sprzedaży. W zależności od podejścia jednostka może zdecydować się sprzedać w cenie wyższej niż skalkulowany koszt, aby dodatkowo zarobić, lub w takiej samej cenie jak koszt, aby nie ponosić dodatkowych kosztów związanych z utylizacją, lecz mieć to działanie neutralne finansowo.

Kalkulacja doliczeniowa charakteryzuje się małoseryjną lub jednostkową wielkością produkcji. Cechuje się większą dokładnością, a zarazem większą pracochłonnością przez ewidencję księgową, gdyż każdy z produktów ma swoje własne konto księgowe. Koszty bezpośrednie można od razu przypisać do produktu, a koszty pośrednie zaliczyć do bezpośrednich za pomocą wybranych kluczy rozliczeniowych. Dzieli się na kalkulację asortymentową i zleceniową.

Kalkulacja doliczeniowa asortymentowa i zleceniowa bardzo często są klasyfikowane jako jedna. Natomiast mają one zasadniczą różnicę. W klasyfikacji sortyminen-

towej mowa jest o konkretnym produkcie. Na jego koncie analitycznym znajdują się wszystkie zapisy kosztów jego dotyczących. Nawet mimo produkowania wyrobów gotowych na podstawie innych zleceń koszty konkretnego produktu będą znajdować się na wspólnym koncie. Natomiast w przypadku kalkulacji zleceniowej na koncie będą znajdować się zapisy dotyczące jednego zlecenia, nawet jeśli składa się z kilku produktów. Kalkulacja doliczeniowa zleceniowa charakteryzuje się wystąpieniem zleceń. Mogą one pochodzić zarówno z jednostek wewnętrznych, jakimi są wydziały, jak i zewnętrznych, czyli zlecenie na rzecz konkretnego klienta i jego wymagań. Zapisy na koncie dokonywane są tak długo, aż całe zlecenie zostanie zakończone. Mimo wyprodukowania np. połowy zlecenia nie można dokonać kalkulacji produkcji zakończonej, ponieważ nie wszystkie produkty zostały dokończone i są one klasyfikowane jako produkcja niezakończona.

W kalkulacji można wyodrębnić kalkulację wielofazową. Występuje ona w przedsiębiorstwach, w których proces produkcyjny składa się z przynajmniej 2 faz, a wielkość produkcji jest masowa/wielkoseryjna. W jej obrębie następuje podział na kalkulację procesową i fazową. Ta pierwsza występuje, gdy proces technologiczny jest złożony, ale nie ma wyraźnie wyodrębnionych faz, tylko procesy po sobie następują w płynny sposób.

Kalkulacja wielofazowa fazowa występuje w jednostkach gospodarczych, w których produkcja składa się z wyraźnie wyodrębnionych faz. Bardzo często półprodukty pomiędzy procesami produkcyjnymi oczekują w magazynie półfabrykatów lub mogą być nawet sprzedawane. Często podział faz wynika z podziału na wydziały lub stanowiska. Dzięki takiemu procesowi technologicznemu każdą z faz można oddzielnie skalkulować. Ta forma kalkulacji podzielona jest na dwie metody kalkulacji: półfabrykatową i bezpółfabrykatową.

W kalkulacji półfabrykatowej kalkulacja każdej fazy wyrobu gotowego jest obliczana narastająco. Oznacza to, że kalkulacja każdej następnej fazy zawiera koszty kalkulacji poprzedniej. Stosuje się ją najczęściej, gdy półprodukty oczekują w magazynie na wykorzystanie lub będą sprzedane. Podczas kalkulacji fazowej bezpółfabrykatowej oddzielnie dokonuje się kalkulacji każdej z faz procesu produkcyjnego. Oznacza to, że po zsumowaniu kosztu wytworzenia każdej fazy można otrzymać koszt wytworzenia wyrobu gotowego.

### **3. Kalkulacja jednostkowego kosztu wyhodowania jednej sztuki drobiu rzeźnego**

Kalkulacja będzie się opierać na drobiu rzeźnym, brojlerach. Zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Rozwoju i Wsi z dnia 15 lutego 2010 r. (Dz.U.2010.56.344) kurczęta brojlery to ptaki z gatunku kury, utrzymywane z przeznaczeniem do produkcji mięsa. Należy tutaj wykorzystać kalkulację podziałową prostą, ponieważ hodowla ma charakter masowy. Ponadto wszystkie cykle produkcyjne odbywają się w tym samym

przedziale czasowym, tej samej liczbie kur, przy takim samym procesie produkcyjnym, wykorzystując te same lub ewentualnie nieznacznie zmienione materiały. Hodowla skupia się na jednym typie zwierząt, stąd kalkulacja podziałowa współczynnika nie byłaby najlepszym wyborem, tak samo jak kalkulacja odjemna, ponieważ nie występuje produkt uboczny (wyjątkiem jest sytuacja wydłużenia procesu produkcyjnego, w którym kury zaczną znosić jajka).

Wszystkie ujęte koszty są obliczone na podstawie kosztów zafakturowanych podczas cyklu produkcyjnego, inaczej zwanego rzutem, którego wstawienie nastąpiło 16 października 2024 roku, i sprzedanie 25 oraz 29 listopada 2024 roku w rodzinnej fermie. Liczba wyhodowanych kur stanowi 37 980 sztuk.

3.1. Koszty materiałów bezpośrednich

Kategoria materiałów bezpośrednich zawiera paszę niezbędną do wykarmienia kurczaków. Jest to podstawowy wybór paszy bez dodatkowych składników. Jak można zauważyć, mimo rozwoju kurczaków, a tym samym zwiększeniem spożywania paszy wraz ze wzrostem masy, jej cena niekoniecznie ma charakter wzrostowy. Jest to spowodowane składem paszy, a co za tym idzie, jej ceną. Mimo niewielkiej wartości zamówień na początku cena jest dość wysoka, ponieważ pasza zawiera najwięcej składników mineralnych i odżywczych, aby zapewnić jak najlepszy wzrost i rozwój piskląt. Wraz z wiekiem kurczaków ilość tych składników się zmniejsza, ponieważ nie są już tak niezbędne. Cena paszy maleje w momencie, w którym kurczaki potrzebują jej coraz więcej z uwagi na wiek. W tabeli 1 koszty paszy zostały wyodrębnione na jej rodzaje uzależnione od wieku brojlerów.

Tabela 1. Miesięczne koszty materiałów bezpośrednich (w zł)

| Pasza        |            | Woda   | Słoma  | Pisklęta  |
|--------------|------------|--------|--------|-----------|
| Starter      | 21 550,90  | 452,76 | 900,00 | 86 174,20 |
| Grower 1     | 80 711,19  |        |        |           |
| Grower 2     | 122 392,80 |        |        |           |
| Finiszer     | 50 954,40  |        |        |           |
| Podsumowanie | 275 609,29 | 452,76 | 900,00 | 86 174,20 |
| Suma         | 363 136,25 |        |        |           |

Źródło: opracowanie własne.

Kolejnym elementem jest zakup piskląt. Ich cena jest wyższa z powodu konieczności szczepień, które odbywają się na terenie wylęgarni. W ich skład wchodzi szczepienia zarówno obowiązkowe, jak i dobrowolne, które zapobiegają wystąpieniu groźnych chorób. W inny przypadku (samodzielnego szczepienia na fermie) koszty szczepień zostałyby ujęte w innych kosztach bezpośrednich.

Niezbędne przy produkcji kurczaków są także woda oraz słoma, która stanowi podłoże. Na jeden rzut potrzebne jest 18 bel słomy, które w danym okresie kosztowały 50 zł za jedną sztukę.

3.2. Koszty robocizny bezpośredniej

Kategoria wynagrodzeń bezpośrednich wraz z narzutami obejmuje jednego pracownika, który dokonuje codziennego nadzoru fermy. Jego zadaniem jest pilnowanie temperatury, przygotowywanie leków oraz zbieranie padliny. Zatrudniony jest na podstawie umowy o pracę z minimalną stawką obowiązującą w 2024 roku, pracuje w miejscu swojego zamieszkania, nie przystąpił do PPK, ma ukończone 26 lat, złożył PIT-2 oraz posiada przychody tylko z jednego stosunku pracy. Pełny koszt jego zatrudnienia, uwzględniając wcześniej wymienione czynniki, wynosi 5 180,64 zł miesięcznie.

3.3. Koszty zużycia energii technologicznej

W kategorii kosztów zużycia energii technologicznej, przedstawionych w tabeli 2, można wyróżnić wydatki za prąd dostarczony przez wytwórnię, miat i paliwo. Wszystkie urządzenia wykorzystywane na fermie są zasilane prądem. Potrzebny jest również miat wykorzystywany w piecu przemysłowym, który ogrzewa wszystkie budynki fermy. Paliwo ujęte w tej kategorii obejmuje olej napędowy wykorzystywany do zasilania agregatu prądotwórczego i innych potrzebnych maszyn. Zafakturowana cena w tamtym okresie wyniosła 4,79 zł/l netto.

Tabela 2. Miesięczne koszty zużycia energii technologicznej

| Wyszczególnienie | Kwota  |
|------------------|--------|
| Prąd             | 41 224 |
| Miat             | 10 000 |
| Paliwo           | 1 178  |
| Suma             | 52 402 |

Źródło: opracowanie własne.

3.4. Inne koszty bezpośrednie

Kategoria innych kosztów bezpośrednich jest najbardziej zróżnicowana, co przedstawiono w tabeli 3. To w niej znajdują się koszty leków niezbędnych do hodowli. Jest to jedna z najbardziej zmiennych kategorii. Jej wartość zależy od odporności piskląt i wystąpienia chorób. W badanym okresie niezbędne było leczenie, stąd wysokość kosztów znacząco wzrosła.

W tym zestawieniu są także ujęte płatności za faktury od firmy świadczącej usługi z tytułu wstawienia oraz łapania brojlerów, sprzątania i przygotowania kurnika do kolejnego rzutu. Po zakończeniu cyklu konieczne jest skorzystanie z usług odbioru padliny, która została ujęta w tym zestawieniu.

**Tabela 3.** Miesięczne Inne koszty bezpośrednie (w zł)

| Wyszczególnienie                          | Kwota     |
|-------------------------------------------|-----------|
| Usługa weterynaryjna z lekami             | 14 986,96 |
| Usługa łapania                            | 4 200,00  |
| Usługa wstawiania                         | 360,00    |
| Usługa sprzątania                         | 900,00    |
| Usługa ścielenia                          | 400,00    |
| Usługa dezynfekcji z środkami chemicznymi | 4 664,69  |
| Usługa odbioru padliny                    | 540,00    |
| Suma                                      | 26 051,65 |

Źródło: opracowanie własne.

### 3.5. Koszty wydziałowe

Podczas każdego cyklu produkcyjnego ponoszone zostają dodatkowe, niezbędne koszty związane z produkcją. Dotyczą one głównie napraw obiektów hodowlanych. Ich wartość przypadająca na ten konkretny rzut to 100 zł.

### 3.6. Koszty ogólnego zarządu

Na potrzeby zarządcze wyszczególnione zostały także koszty ogólnego zarządu, które nie zależą od wielkości produkcji, tylko dotyczą okresu, w którym hodowla nastąpiła. W związku z tym, że jeden rzut trwa 6 tygodni, miesięczne koszty ponoszone z tego tytułu zostały ujęte w odpowiedniej proporcji. W ich skład wchodziły koszty administracyjne, takie jak usługi księgowej, materiały biurowe oraz artykuły socjalne dla pracowników. Łączna miesięczna kwota poniesionych kosztów wynosi 1 500 zł.

### 3.7. Całkowity koszt jednostkowy

Tabela 4 zawiera podsumowanie wszystkich kosztów, wielkość produkcji oraz koszt jednostkowy przypadający na każdą pozycję kosztową. Jak można zauważyć, całkowity koszt własny wyhodowania jednej sztuki brojlera wynosi 11,81 zł/szt.

**Tabela 4.** Całkowity miesięczny koszt jednostkowy

| Pozycja kalkulacyjna                    | Koszty [zł] | Wielkość produkcji [szt.] | Koszt jednostkowy [zł/szt.] |
|-----------------------------------------|-------------|---------------------------|-----------------------------|
| Materiały bezpośrednie                  | 363 136,25  | 37 980                    | 9,56                        |
| Robocizna bezpośrednia wraz z narzutami | 5 180,64    | 37 980                    | 0,14                        |
| Energia technologiczna                  | 52 402,00   | 37 980                    | 1,38                        |
| Inne koszty bezpośrednie                | 26 051,65   | 37 980                    | 0,69                        |
| Koszty wydziałowe                       | 100,00      | 37 980                    | 0,0026                      |
| Koszt wytworzenia                       | 446 870,54  | 37 980                    | 11,77                       |
| Koszty ogólnego zarządu                 | 1 500,00    | 37 980                    | 0,04                        |
| Całkowity koszt wytworzenia             | 448 370,54  | 37 980                    | 11,81                       |

Źródło: opracowanie własne.

#### 4. Problemy i ryzyka pojawiające się podczas przeprowadzania kalkulacji

Mimo wybrania jednej z najprostszych metod kalkulacji i skupieniu się na kalkulacji wynikowej obliczona wartość nie stanowi jedynej podstawy dla procesów decyzyjnych. Większość kosztów stanowią koszty zmienne, które zmieniają się proporcjonalnie do wielkości produkcji, zależy ona także od kondycji zdrowotnej piskląt. Jeśli na samym starcie kurczaki będą słabe i chorowite, koszty związane z leczeniem oraz paszą wzrosną przez dobór odpowiednich jej składników. Koszty wody wówczas spadną, ponieważ kurczaki nie będą chętne do jej spożywania.

Do obliczenia kosztu jednostkowego niezbędne jest ustalenie liczby kurczaków. Mimo zafakturowania ich liczby zgodnie z zamówieniem zazwyczaj i tak nie zgadza się ona. W przypadku większej liczby na fakturze niż dostarczonej należy pokryć pełną kwotę, także za niedostarczone sztuki. Obecnie, mimo wysokiej mechanizacji, trudno jest odliczyć np. 90 kurczaków, które mieszczą się w jednej skrzynce podczas dostawy, ze względu na ich ruchliwość.

Kolejnym problemem jest fakt, że są to istoty żywe. Ich umieralność podczas 6 tygodni utrzymuje się na średnim poziomie około 0,08%. Jest to wielkość zmienna, niemożliwa do przewidzenia. Trudne też okazuje się dopasowanie i odpowiednie zmniejszenie kosztów, które dotyczą padliny, ponieważ umieralność kurczaków występuje przez cały okres hodowli, w związku z czym niemożliwe jest określenie wielkości spożycia paszy dla poszczególnego kurczaka. Nie jest regułą, że najbardziej chore kurczaki, odstające wagowo od reszty, zdychają. W ostatnim etapie padają niekiedy także najzdrowsze, największe koguty, które sądząc po ich masie, spożyły największą ilość paszy.

Czynniki pogodowe, tak jak w innych sektorach rolnictwa, odgrywają ważną rolę. Podczas pór ciepłych wzrastają koszty energii, ponieważ niezbędne jest użytkowanie wentylatorów schładzających oraz klimatyzacji, która obok prądu pobiera także znaczące ilości wody. W okresie zimnym wrastają koszty związane z opałem przez utrzymywanie, przynajmniej w pierwszym okresie, wysokiej temperatury powietrza i posadzki. Słońce jest także powodem, dla którego zużycie prądu przez wentylatory ma tendencje wzrostową, a podczas dżdżystej pogody wzrastają koszty ogrzewania, aby zapewnić odpowiednią wilgotność powietrza. Warunki pogodowe wpływają także na rozwój zbóż, a tym samym ilość słomy stanowiącej podłoże. Jeśli w danym roku wystąpi nieurodzaj, słomy będzie mało, a jej cena będzie rosła.

Koszty poniesione na paszę są także czynnikiem wysoce zmiennym i skorelowanym z ceną zbóż. W zależności od polityki przyjętej w wytwórni pasz kierownicy mogą skupować zboże po żniwach, kiedy ceny na ogół są niższe, lub w trakcie trwania roku, kiedy częstą sytuacją jest import powodujący poniesienie dodatkowych kosztów przez wytwórnię, a tym samym wzrost ceny pasz. Trudno jest przewidzieć, w jakiej kondycji zdrowotnej zostaną przyjęte pisklęta. Jeśli w trakcie trwania rzutu okaże się, że potrzebują dodatkowego składnika, musi on zostać użyty i podnosi ostateczną cenę paszy.

## 5. Zakończenie

Mimo faktu, że samo skalkulowanie kosztu jednostkowego wychodowania drobiu rzeźnego w postaci brojlerów nie jest trudne, jest to jedynie informacyjna kalkulacja dokonana na podstawie wartości, które wystąpiły w przeszłości. Odbiorcom zewnętrznym, w tym klientom ostatecznym, kalkulacja uświadamia, jakie koszty oraz jaka ich wysokość kryją się za ceną widoczną na sklepowej półce.

Nie jest to metoda wystarczająca ani uwzględniająca pełne informacje o zarobkach, aby można było podjąć decyzję o zapoczątkowaniu prowadzenia hodowli, ale daje ogólny pogląd o kosztach, które należy w tej działalności ponieść. Nie należy przy tym zapominać o wszelkich problemach i czynnikach, które nie są zależne od podmiotów prowadzących fermę.

W związku z tym badanie, jak zmieniają się koszty, ich wysokość oraz zależność od innych czynników, może być podstawą do dalszej, pogłębionej analizy.

## Literatura

- Kotapski, R., Kowalak, R. i Lew, G. (2020). *Rachunek kosztów i rachunkowość zarządcza*. Wydawnictwo Marina.
- 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”
- Kowalak, R. (2024). *Rachunek kosztów. Teoria, przykłady i zadania*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Ministerstwo Finansów. (b.d.). KSR nr 12 „Działalność Rolnicza”. Gov.pl. Pobrano z <https://www.gov.pl/web/finanse/krajowe-standardy-rachunkowosci>
- Nowak, E. (2020). *Rachunek kosztów w jednostkach prowadzących działalność gospodarczą*. Wydawnictwo „Ekspert”.
- Nowak, E. (2021). *Rachunkowość zarządcza w przedsiębiorstwie*. Wydawnictwo CeDeWu.
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 15 lutego 2010 r. (Dz.U.2010.56.344)
- Szczypa, P. (2024). *Kalkulacja i rachunek kosztów – od teorii do praktyki*. Wydawnictwo CeDeWu.
- Trade.gov.pl. (b.d.). *Polska umacnia pozycję jednego z największych eksporterów drobiu na świecie*. Pobrano 17 lutego 2025 z <https://www.trade.gov.pl/aktualnosci/polska-umacnia-pozycje-jednego-z-najwiekszych-eksporterow-drobiu-na-swiecie/>
- Ustawa z dnia 20 grudnia 1990 r. o ubezpieczeniu społecznym rolników (Dz. U. z 1991 r. Nr 7, poz. 24)
- Ziętara, W. (2009). Rachunek kosztów w przedsiębiorstwach rolniczych w teorii i praktyce. *Journal of Agribusiness and Rural Development*, 2(12), 303-309. Pobrano 20 lutego 2025 z <http://www1.up.poznan.pl/jard/index.php/jard/article/view/822/912>

## Methodology for Calculating the Breeding of Slaughter Poultry

**Abstract:** In recent years, one can notice an increase in the number of slaughter poultry farms, including broiler breeding. The reason for this has been the consolidation of Poland as one of the largest exporters of poultry. The aim of the article is to examine what costs must be incurred during one production cycle in order to facilitate the decision-making of those interested in starting a farm and to make the end consumer aware of what is behind the price visible on the store shelves. The article uses such research methods: literature analysis, studies of legal acts, and own observations.

**Keywords:** calculation, poultry, breeding, cost-effectiveness



**Weronika Skrabalak**

e-mail: 182313@student.ue.wroc.pl

ORCID: 0009-0007-4611-4352

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

## **Reforma składki zdrowotnej w Polsce: analiza skutków dla przedsiębiorców i systemu ochrony zdrowia**

DOI: 10.15611/2025.56.6.12

JEL Classification: M48

© 2025 Weronika Skrabalak

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:** Skrabalak, W. (2025). Reforma składki zdrowotnej w Polsce: analiza skutków dla przedsiębiorców i systemu ochrony zdrowia. W: M. Biernacki i R. Kowalak (red.), *Rachunkowość* (s. 124-136). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

**Streszczenie:** Głównym celem artykułu jest analiza zmian w składce zdrowotnej dla przedsiębiorców w Polsce, które weszły w życie w 2025 roku i są zapowiadane na 2026 rok. Skupiono się na ewolucji regulacji, ich wpływie na decyzje przedsiębiorców dotyczące wyboru formy opodatkowania oraz długofalowych konsekwencjach dla systemu ochrony zdrowia. W artykule omówiono istotę składki zdrowotnej jako daniny publicznoprawnej opartej na zasadzie solidarności społecznej, a także zmiany w jej konstrukcji prawnej wprowadzone w ramach „Polskiego Ładu” i nowelizacji z 2024 roku. Analizie poddano wpływ obniżonej składki zdrowotnej na budżet Narodowego Funduszu Zdrowia (NFZ) oraz potencjalne konsekwencje dla finansowania świadczeń zdrowotnych. Dodatkowo w artykule porównano sytuację przedsiębiorców i pracowników etatowych w kontekście obciążeń składkowych, wskazując na potencjalne nierówności i ryzyko wypychania pracowników na samozatrudnienie. Wykorzystano takie metody badawcze, jak studia literaturowe, analiza aktów prawnych oraz wnioskowanie.

**Słowa kluczowe:** składka zdrowotna, ubezpieczenie zdrowotne, Narodowy Fundusz Zdrowia (NFZ), przedsiębiorcy

### **1. Wstęp**

1 stycznia 2025 roku weszła w życie Ustawa z dnia 6 grudnia 2024 r. o zmianie ustawy o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych. Ustawa ta wprowadza znaczące zmiany dotyczące sposobu ustalania składki na ubezpieczenie zdrowotne oraz zakłada likwidację składki zdrowotnej od sprzedaży środków trwałych (Dz. U. z 2024 r., poz. 1915). Wdrożone zmiany stanowią istotną część reformy systemu ubezpieczeń zdrowotnych w Polsce.

Kluczowymi elementami wprowadzonych zmian było zróżnicowanie składek w zależności od formy opodatkowania, wprowadzenie progów przychodowych dla

ryczałtowców oraz obniżenie minimalnej podstawy wymiaru dla podatników na skali podatkowej i podatku liniowym (Ministerstwo Finansów, 2024).

Rząd jednocześnie z omawianą nowelizacją przyjął także nowelizację zapowiadającą większe zmiany od 1 stycznia 2026 roku. Od 19 listopada 2024 roku toczą się prace legislacyjne w Sejmie nad tym projektem (Huczko, 2025).

Niniejszy artykuł koncentruje się na ewolucji tych regulacji, ich wpływie na decyzje przedsiębiorców dotyczące wyboru formy opodatkowania oraz długofalowych konsekwencjach dla systemu ochrony zdrowia.

## 2. Istota i znaczenie składki zdrowotnej

Składka zdrowotna jest jednym z kluczowych elementów polskiego systemu finansowania ochrony zdrowia. W ujęciu prawnym stanowi specyficzny rodzaj daniny publicznoprawnej mającej na celu zapewnienie środków na realizację konstytucyjnych zadań państwa w zakresie ochrony zdrowia. Zgodnie z Konstytucją RP ochrona zdrowia należy do podstawowych obowiązków państwa, które musi zapewnić obywatelom dostęp do świadczeń opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych (Dz. U. z 1997 r. Nr 78, poz. 483).

W doktrynie i orzecznictwie Trybunału Konstytucyjnego składka zdrowotna jest zaliczana do katalogu danin publicznoprawnych. Daniny te charakteryzują się kilkoma cechami konstytutywnymi, które decydują o ich specyfice i odróżniają je od innych form świadczeń pieniężnych. Do najważniejszych cech składki zdrowotnej jako daniny publicznej należą:

- przymusowość – obowiązek opłacania składki wynika bezpośrednio z przepisów ustawy i jest zabezpieczony przymusem państwowym. Podmiot zobowiązany nie może uchylić się od tego obowiązku, a w przypadku braku zapłaty składka podlega egzekucji administracyjnej,
- bezzwrotność – środki przekazane w formie składki zdrowotnej nie podlegają zwrotowi, o ile zostały pobrane zgodnie z prawem. Wyjątkiem są jedynie sytuacje nadpłaty wynikające z błędu płatnika,
- powszechność – obowiązek ponoszenia składki obejmuje szeroki krąg podmiotów, które spełniają określone ustawowo przesłanki (np. prowadzenie działalności gospodarczej, zatrudnienie na umowę o pracę, pobieranie emerytury lub renty),
- publicznoprawny charakter – składka nakładana jest jednostronnie przez organy państwowe na podstawie przepisów prawa publicznego. Nie wynika ze stosunków cywilnoprawnych, a strony nie mogą swobodnie kształtować jej warunków,
- celowość – środki pochodzące ze składek przeznaczone są wyłącznie na finansowanie świadczeń opieki zdrowotnej realizowanych przez Narodowy Fundusz Zdrowia (NFZ),
- stanowanie dochodu publicznego – składka zdrowotna stanowi przychód NFZ, który jest jednostką sektora finansów publicznych (Bednaruk, 2023, s. 38-45).

Powyższe cechy wskazują jednoznacznie na publicznoprawny charakter składki zdrowotnej oraz jej istotną rolę w systemie finansowym państwa.

Kluczowym aspektem konstrukcji prawnej składki zdrowotnej jest zasada solidarności społecznej. Zgodnie z art. 65 pkt 1 ustawy o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych powszechne ubezpieczenie zdrowotne opiera się właśnie na tej zasadzie (Dz. U. z 2004 r. Nr 210, poz. 2135). Solidarność społeczna oznacza, że wysokość obciążeń związanych ze składką powinna być uzależniona od indywidualnych możliwości ekonomicznych poszczególnych ubezpieczonych. W praktyce oznacza to nominalną nierówność między grupami społecznymi: osoby osiągające wyższe dochody partycypują w większym stopniu w finansowaniu systemu ochrony zdrowia niż osoby mniej zarabiające lub znajdujące się w trudniejszej sytuacji życiowej. Zakres świadczeń zdrowotnych pozostaje jednak taki sam dla wszystkich ubezpieczonych bez względu na wysokość opłacanej przez nich składki.

Na znaczenie zasady solidarności społecznej wskazuje Trybunał Konstytucyjny, uznając omawianą zasadę jako podstawy funkcjonowania systemu ubezpieczenia zdrowotnego. Ponadto wskazywał, że wysokość obciążeń powinna być powiązana ze zdolnością płatniczą poszczególnych grup społecznych (Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 26 października 2010 r. sygn. akt K 58/07, 2010).

Składka zdrowotna stanowi główne źródło przychodów NFZ i służy pokrywaniu kosztów świadczeń medycznych udzielanych obywatelom. Narodowy Fundusz Zdrowia jako jednostka sektora finansów publicznych zarządza tymi środkami zgodnie z zasadami określonymi ustawowo. Środki te mają charakter celowy i mogą być przeznaczane wyłącznie na realizację świadczeń opieki zdrowotnej oraz zadania związane z zapewnieniem dostępu obywateli do usług medycznych (Bromber, 2014, s. 541-557).

## **2.1. Podstawa wymiaru i wysokość składki zdrowotnej do 2025**

Obecnie podstawą wymiaru składki zdrowotnej jest dochód lub przychód osiągany przez osoby zobowiązane do jej opłacania. W sytuacji uzyskiwania przychodów z więcej niż jednego źródła składka opłacana jest z każdego tytułu oddzielnie. W przypadku pracowników podstawę wymiaru stanowi przychód brutto, natomiast dla przedsiębiorców podstawą jest dochód rozumiany jako różnica między przychodami a kosztami ich uzyskania (ZUS, 2022).

Od 2022 roku w wyniku reformy podatkowej określanej potocznie jako „Polski Ład” nastąpiły istotne zmiany w sposobie naliczania składki zdrowotnej dla przedsiębiorców. Do końca 2021 roku składkę można było częściowo odliczyć od podatku dochodowego, zmniejszając ją do wysokości 7,75% podstawy jej wymiaru, co zmniejszało realne obciążenie podatników. Od 2022 roku możliwość ta została zniesiona, a to spowodowało wzrost realnych obciążeń fiskalnych przedsiębiorców. Od tego momentu podstawę wymiaru składki zdrowotnej dla osób prowadzących działalność gospodarczą zaczęto ustalać na podstawie rzeczywistego dochodu z działal-

ności gospodarczej, rozumianego jako różnica między przychodami a kosztami ich uzyskania pomniejszona dodatkowo o opłacone składki na ubezpieczenia społeczne. Tym samym ustawodawca odstąpił od dotychczasowej zasady ustalania podstawy wymiaru składki na podstawie zadeklarowanej przez przedsiębiorcę kwoty, która obowiązywała przez ponad 20 lat (Lenio, 2025).

Od 2022 roku obowiązuje również zasada, zgodnie z którą przedsiębiorcy opodatkowani według skali podatkowej płacą składkę zdrowotną w wysokości 9% osiągniętego dochodu, natomiast przedsiębiorcy rozliczający się podatkiem liniowym – 4,9% dochodu. W przypadku podatku liniowego ustawodawca określił minimalną wysokość składki zdrowotnej (381,78 zł od lutego 2024 roku do stycznia 2025 roku).

W przypadku przedsiębiorców rozliczających się ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych zastosowano odmienne rozwiązanie. Podstawę wymiaru składki ustalono na podstawie trzech progów przychodowych:

- do 60 tys. zł – podstawa wymiaru wynosiła 60% przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia,
- od 60 tys. zł do 300 tys. zł – podstawa równa przeciętnemu miesięcznemu wynagrodzeniu,
- powyżej 300 tys. zł – podstawa wynosiła 180% przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia.

Wysokość składki zdrowotnej dla ryczałtowców była więc uzależniona od poziomu ich przychodów osiąganych w danym roku kalendarzowym oraz od przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia. Zgodnie z obwieszczeniem Prezesa GUS z dnia 22 stycznia 2024 roku przeciętne miesięczne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw, włącznie z wypłatami z zysku, w czwartym kwartale 2023 roku wyniosło 7767,85 zł (Bogucka, 2024a).

### 3. Zmiany w składce od 2025 roku

Zmiany w składce zdrowotnej na 2024 rok stanowiły część szerszego procesu legislacyjnego, którego finał nastąpił pod koniec 2024 roku wraz z podpisaniem ustawy z 6 grudnia 2024 roku. Akt ten wprowadził modyfikacje do ustawy o świadczeniach opieki zdrowotnej, koncentrując się na dwóch kluczowych obszarach: obniżeniu minimalnej podstawy wymiaru oraz wyłączeniu przychodów ze sprzedaży środków trwałych z obliczania składki. Warto podkreślić, że rok 2024 pełnił funkcję okresu przejściowego między starym a nowym systemem, co wymagało wdrożenia szczególnych rozwiązań tymczasowych.

Od 2025 roku ustawodawca określił minimalną podstawę wymiaru składki zdrowotnej na poziomie 75% minimalnego wynagrodzenia obowiązującego w pierwszym dniu roku składkowego. W 2025 roku minimalne wynagrodzenie wynosi 4666 zł, co oznacza, że minimalna miesięczna składka zdrowotna dla przedsiębiorców rozliczających się według skali podatkowej lub płacących podatek liniowy wynosi 314,96 zł

(9% od kwoty 3499,50 zł). Gdyby wysokość podstawy wymiaru składki nie została obniżona do 75%, składka wynosiłaby 419,94 zł (9% od kwoty 4666 zł). W skali roku to oszczędność wynosząca prawie 1260 zł. Należy pamiętać, że dla przedsiębiorców rozliczających się według skali podatkowej rok składkowy zaczyna się 1 lutego i kończy 31 stycznia kolejnego roku. Zatem styczeń 2025 roku jest jeszcze miesiącem obowiązywania minimalnej składki na poprzednich zasadach (Kancelaria Prawna Graś i Wspólnicy, 2025). Jest to zmiana dotycząca przedsiębiorców, których działalność przynosi niewielki dochód. Według kalkulacji Ministerstwa Finansów (2024) na zmianie skorzysta około 934 tys. przedsiębiorców.

Zmiany nie dotyczą osób na ryczałcie, w ich przypadku dalej obowiązują 3 progi składki zdrowotnej zależne od uzyskiwanych przychodów i wysokości przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia.

Druga zmiana obowiązująca od 2025 roku polega na wyłączeniu z podstawy wymiaru składki zdrowotnej przychodów uzyskiwanych przez przedsiębiorców ze sprzedaży środków trwałych oraz innych składników majątku wykorzystywanych w działalności gospodarczej. Dotyczy to przede wszystkim:

- środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych (WNiP), które są ujęte w ewidencji środków trwałych,
- składników majątku, których wartość początkowa nie przekracza 10 tys. zł, a które nie zostały wprowadzone do ewidencji środków trwałych i WNiP, lecz jednorazowo zaliczone do kosztów podatkowych,
- składników majątku o przewidywanym okresie używania równym lub krótszym niż rok (niezaliczonych do środków trwałych lub WNiP),
- spółdzielczego prawa do lokalu użytkowego lub udziału w takim prawie, które nie podlegają ujęciu w ewidencji środków trwałych oraz WNiP.

Wyłączenie to obejmuje również przychody ze sprzedaży ruchomości wykorzystywanych na potrzeby działalności gospodarczej na podstawie umowy leasingu – np. samochodów poleasingowych przekazanych do majątku prywatnego.

Pierwotnie ustawodawca planował całkowite wyłączenie takich przychodów z podstawy wymiaru składki zdrowotnej. Jednakże zauważono, że takie rozwiązanie mogłoby być niekorzystne dla przedsiębiorców opodatkowanych według skali podatkowej lub podatkiem liniowym, którzy sprzedając środki trwałe ze stratą (tj. poniżej ich wartości niezamortyzowanej), nie mogliby uwzględnić powstałej straty przy obliczaniu podstawy wymiaru składki zdrowotnej. Wynikało to z faktu, że wyłączenie przychodu automatycznie powodowałoby brak możliwości uwzględnienia kosztów związanych z tym majątkiem (tj. jego niezamortyzowanej wartości). W konsekwencji ustawodawca zdecydował się na rozwiązanie kompromisowe: przedsiębiorcy mogą sami zdecydować, czy chcą uwzględnić przychód ze sprzedaży majątku trwałego w podstawie wymiaru składki zdrowotnej, czy też wolą skorzystać z ustawowego wyłączenia.

W praktyce oznacza to następujące możliwości:

1. Jeżeli przedsiębiorca całkowicie zamortyzował dany środek trwały, korzystniejsze będzie dla niego skorzystanie z wyłączenia – osiągnięty przychód nie zostanie uwzględniony w podstawie składki zdrowotnej.
2. Jeżeli jednak środek trwały został zamortyzowany tylko częściowo i jego sprzedaż generuje stratę (wartość sprzedaży jest niższa niż wartość niezamortyzowana), przedsiębiorca może zdecydować się na uwzględnienie tej sprzedaży w rozliczeniu rocznym. Wówczas uzyskany przychód zostanie pomniejszony o koszty odpowiadające niezamortyzowanej wartości środka trwałego. Powstała nadwyżka kosztów nad przychodem (strata) będzie mogła pomniejszyć dochód stanowiący podstawę wymiaru składki zdrowotnej za cały rok 2025, co przełoży się na obniżenie wysokości należnej składki.

Dla przedsiębiorców rozliczających się ryczałtowo zmiana ta jest istotna w sytuacji, w której jednorazowa sprzedaż środka trwałego powodowałaby przekroczenie progu przychodowego (60 tys. lub 300 tys. zł rocznie), tym samym stwarzała konieczność płacenia wyższej składki (Wakszyńska i Hałub, 2025).

#### **4. Zapowiedziane zmiany w składce od 2026 roku**

Obecnie (stan na marzec 2025 roku) projekt ustawy dotyczącej zmian w sposobie naliczania składki zdrowotnej od 2026 roku znajduje się na etapie prac legislacyjnych w Sejmie RP. Rząd przyjął projekt nowelizacji ustawy o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych już w dniu 19 listopada 2024 roku. Następnie projekt został skierowany do parlamentu, gdzie obecnie trwają dalsze prace. Omawiane w tym punkcie zmiany mają charakter systemowy, jednak nie są jeszcze zmianami obowiązującymi i uchwalonymi przez Sejm RP.

Najważniejsze założenia reformy, które mają wejść w życie od 1 stycznia 2026 roku, obejmują takie rozwiązania, jak:

- wprowadzenie dwuelementowej podstawy wymiaru składki zdrowotnej,
- szczegółowe zasady naliczania składki uzależnione od formy opodatkowania wybranej przez przedsiębiorcę.

Jako dwuelementową podstawę wymiaru składki należy rozumieć podział składki na dwie części:

- część zryczałtowaną – wynoszącą 9% od podstawy wymiaru ustalonej jako 75% minimalnego wynagrodzenia. Ta część będzie obowiązywać wszystkich przedsiębiorców, niezależnie od ich rzeczywistych dochodów lub przychodów, do określonych progów dochodowych lub przychodowych;
- część urealnioną (progresywną) – dodatkowa część składki, która będzie naliczana tylko od nadwyżki dochodów lub przychodów przekraczających określone progi (Czechowicz, 2024).

Wysokość składki będzie zależała także od wybranej formy opodatkowania. Szczegóły tego rozwiązania zostały przedstawione w tabeli 1.

**Tabela 1.** Szczegółowe zasady naliczania składki według form opodatkowania

| Forma opodatkowania                     | Podstawa wymiaru składki do progu                  | Wysokość składki do progu                   | Podstawa wymiaru powyżej progu                          | Wysokość składki powyżej progu |
|-----------------------------------------|----------------------------------------------------|---------------------------------------------|---------------------------------------------------------|--------------------------------|
| Skala podatkowa i podatek liniowy       | Dochód do 1,5-krotności przeciętnego wynagrodzenia | 9% od 75% minimalnego wynagrodzenia         | Dochód powyżej 1,5-krotności przeciętnego wynagrodzenia | 4,9% od nadwyżki dochodu       |
| Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych | Przychód do 3-krotności przeciętnego wynagrodzenia | 9% od 75% minimalnego wynagrodzenia         | Przychód powyżej 3-krotności przeciętnego wynagrodzenia | 3,5% od nadwyżki dochodu       |
| Karta podatkowa                         | Stała podstawa – 75% minimalnego wynagrodzenia     | 9% od tej podstawy (bez dodatkowych progów) | -                                                       | -                              |

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Bogucka, 2024).

Dodatkową zmianą będzie uchylenie możliwości odliczenia zapłaconych składek zdrowotnych w podatku dochodowym. Dotychczasowe przepisy pozwalały na częściowe uwzględnienie zapłaconych składek w rozliczeniach podatkowych (np. poprzez zaliczenie ich do kosztów uzyskania przychodów lub odliczenie ich części od podatku). Po wejściu w życie nowych regulacji taka możliwość zostanie całkowicie zniesiona.

**4.1. Skład zdrowotna dla przedsiębiorców a dla pracowników etatowych**

Jednym z najczęściej pojawiających się zarzutów wobec propozycji nowych zasad wyliczania składki zdrowotnej dla przedsiębiorców jest dużo korzystniejsza sytuacja przedsiębiorców względem pracowników etatowych. Dla osób na umowie o pracę nie są przewidziane na ten moment żadne zmiany ani wprowadzenie żadnych ulg na składkę zdrowotną. Dotychczasowe składki płacone przez przedsiębiorców na podatku liniowym oraz ryczałcie już były naliczane na preferencyjnych warunkach wobec pracowników. Jedynie dla przedsiębiorców na skali podatkowej składka zdrowotna była składką wyższą niż składka pracowników. Różnica między tymi składkami wahała się w zależności od miesięcznych dochodów/przychodu brutto od 31 zł do kilku tys. zł. W tabeli 2 przedstawiono wysokości składek w zależności od miesięcznego dochodu/przychodu brutto. Do wyliczenia danych przyjęto następujące założenia:



- minimalne wynagrodzenie potrzebne do wyliczenia minimalnej składki na skali podatkowej i na podatku liniowym: 4242 zł,
- przeciętne miesięczne wynagrodzenie potrzebne do wyliczenia składek na ryczałcie: 8000 zł.

W ostatniej kolumnie przedstawiono różnicę między największą możliwą składką płaconą przez przedsiębiorcę a składką płaconą przez pracownika. W rzeczywistości jest to składka na ryczałcie (do wysokości dochodu równego 4242 zł) lub składka na skali podatkowej (powyżej dochodu równego minimalnemu wynagrodzeniu). Wartości z symbolem + oznaczają nadwyżkę największej możliwej składki przedsiębiorcy nad składką pracownika.

**Tabela 2.** Zestawienie wartości składek zdrowotnych pracownika oraz przedsiębiorców z różnym typem opodatkowania wyliczonych na zasadach obowiązujących w 2024 roku (w zł)

| Miesięczny dochód przedsiębiorcy/ przychód brutto pracownika | Składka płacona przez pracownika | Składka płacona przez przedsiębiorcę na skali podatkowej | Składka płacona przez przedsiębiorcę na podatku liniowym 19% | Składka płacona przez przedsiębiorcę na ryczałcie | Różnica między największą możliwą składką przedsiębiorcy a składką pracownika |
|--------------------------------------------------------------|----------------------------------|----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| 0                                                            | –                                | 381,78                                                   | 381,78                                                       | 419,46                                            | +419,46                                                                       |
| 2000                                                         | 155,32                           | 381,78                                                   | 381,78                                                       | 419,46                                            | +264,14                                                                       |
| 4242                                                         | 329,44                           | 381,78                                                   | 381,78                                                       | 419,46                                            | +90,02                                                                        |
| 5000                                                         | 388,31                           | 450,00                                                   | 381,78                                                       | 419,46                                            | +31,15                                                                        |
| 8000                                                         | 621,29                           | 720,00                                                   | 392,00                                                       | 699,11                                            | +98,71                                                                        |
| 10000                                                        | 776,61                           | 900,00                                                   | 490,00                                                       | 699,11                                            | +123,39                                                                       |
| 15000                                                        | 1164,92                          | 1350,00                                                  | 785,00                                                       | 699,11                                            | +185,08                                                                       |
| 20000                                                        | 1553,22                          | 1800,00                                                  | 980,00                                                       | 699,11                                            | +246,78                                                                       |
| 30000                                                        | 2329,83                          | 2700,00                                                  | 1470,00                                                      | 1258,39                                           | +370,17                                                                       |
| 40000                                                        | 3106,44                          | 3600,00                                                  | 1960,00                                                      | 1258,39                                           | +493,56                                                                       |
| 50000                                                        | 3883,05                          | 4500,00                                                  | 2450,00                                                      | 1258,39                                           | +616,95                                                                       |
| 60000                                                        | 4659,66                          | 5400,00                                                  | 1940,00                                                      | 1258,39                                           | +740,34                                                                       |

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Samborska, 2024).

Zgodnie ze zmianami proponowanymi przez rząd od 2026 roku wysokość składek zdrowotnych przedsiębiorców stałaby się jeszcze korzystniejsza względem składek pracowników. Według zapowiedzianych zmian w sposobie wyliczanie składek przedsiębiorca osiągający miesięczne dochody w wysokości 20000 zł, rozliczający się na zasadach ryczałtu, płaciłby składkę zdrowotną niższą niż pracownik zarabiający minimalna krajową (286,34 zł do 329,44 zł). Prowadzi to do sytuacji, w której zasada solidarności społecznej względem składki zdrowotnej przestaje mieć zastoso-

wanie. Taka sytuacja może także być przyczyną zwiększania nierówności społecznych i kolejnym powodem do wypychania pracowników na fikcyjne umowy B2B, co już jest popularnym procederem w Polsce. Dodatkowo podnoszone są głosy zaniepokojonych stanem budżetu NFZ i wpływem proponowanych rozwiązań na wydolność systemu (Kędzierski, 2024).

**Tabela 3.** Zestawienie wartości składek zdrowotnych pracownika oraz przedsiębiorców z różnym typem opodatkowania wyliczonych na zasadach proponowanych od 2026 roku (w zł)

| Miesięczny dochód przedsiębiorcy/ przychód brutto pracownika | Składka płacona przez pracownika | Składka płacona przez przedsiębiorcę na skali podatkowej | Składka płacona przez przedsiębiorcę na podatku liniowym 19% | Składka płacona przez przedsiębiorcę na ryczałcie | Różnica między największą możliwą składką przedsiębiorcy a składką pracownika |
|--------------------------------------------------------------|----------------------------------|----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| 0                                                            | –                                | 286,34                                                   | 286,34                                                       | 286,34                                            | +286,34                                                                       |
| 2000                                                         | 155,32                           | 286,34                                                   | 286,34                                                       | 286,34                                            | +131,02                                                                       |
| 4242                                                         | 329,44                           | 286,34                                                   | 286,34                                                       | 286,34                                            | –43,10                                                                        |
| 5000                                                         | 388,31                           | 286,34                                                   | 286,34                                                       | 286,34                                            | –101,97                                                                       |
| 8000                                                         | 621,29                           | 286,34                                                   | 286,34                                                       | 286,34                                            | –334,95                                                                       |
| 10000                                                        | 776,61                           | 286,34                                                   | 286,34                                                       | 286,34                                            | –490,27                                                                       |
| 15000                                                        | 1164,92                          | 433,34                                                   | 433,34                                                       | 286,34                                            | –731,58                                                                       |
| 20000                                                        | 1553,22                          | 678,34                                                   | 678,34                                                       | 286,34                                            | –874,88                                                                       |
| 30000                                                        | 2329,83                          | 1168,34                                                  | 1168,34                                                      | 496,34                                            | –1 161,49                                                                     |
| 40000                                                        | 3106,44                          | 1658,34                                                  | 1658,34                                                      | 846,34                                            | –1 448,10                                                                     |
| 50000                                                        | 3883,05                          | 2148,34                                                  | 2148,34                                                      | 1196,34                                           | –1 734,71                                                                     |
| 60000                                                        | 4659,66                          | 2638,34                                                  | 2638,34                                                      | 1546,34                                           | –2 021,32                                                                     |

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Samborska, 2024).

W tabeli 3 zestawiono wysokości składek pracowników i przedsiębiorców wyliczonych według propozycji zmian na 2026 rok. Jako podstawę do wyliczeń zastosowano te same dane co w tabeli wyżej. Ostatnia kolumna przedstawia różnicę między największą możliwą do płacenia przez przedsiębiorcę składką (jest to składka przedsiębiorcy rozliczającego się na skali podatkowej lub na podatku liniowym) a składką pracownika. Wartość z symbolem + oznacza nadwyżkę składki przedsiębiorcy względem składki pracownika. Wartość z symbolem – oznacza nadwyżkę składki pracownika względem składki przedsiębiorcy. Sytuacja taka ma miejsce już od miesięcznego dochodu/przychodu brutto równego 4242 zł, czyli wysokości minimalnego wynagrodzenia w roku 2024. Dodatkowo dysproporcja między pracownikiem a przedsiębiorcą rośnie, sięgając kilku tysięcy dla dochodów/przychodów brutto na poziomie około 60000 zł miesięcznie.

## 5. Składka zdrowotna a wpływy do NFZ

Jednym ze skutków obniżenia składki zdrowotnej będą zmniejszone wpływy do budżetu Narodowego Funduszu Zdrowia. Na zmianach wprowadzonych od stycznia 2025 roku skorzysta 934 tys. przedsiębiorców. Rząd zapewnia, że w budżecie zabezpieczono środki, które mają wyrównać wpływy do NFZ. Ubytek około 1,5 mld zł spowodowany zmianami w składce ma zostać uzupełniony dotacją podmiotową dla NFZ. Jednak pojawiają się wątpliwości, czy w podobny sposób jest możliwe finansowanie budżetu Funduszu w kolejnych latach, czy jest to tylko rozwiązanie krótkookresowe. W samym 2024 roku dziura w finansach NFZ wyniosła 30 mld zł (trzy razy więcej niż zakładano). Patrząc na proponowane zmiany nie tylko w zakresie składki zdrowotnej, ale także w zakresie nowelizacji ustawy o wynagrodzeniach w ochronie zdrowia, można przypuszczać, że sytuacja będzie w kolejnych latach coraz gorsza.

Według raportu „Finanse Ochrony Zdrowia pod ścisłym nadzorem procedur nadmiernego deficytu” z lutego 2025 roku luka finansowa NFZ w latach 2025-2028 może wynieść nawet 249 mld zł. Stanowi to zagrożenie dla stabilności finansów publicznych. Począwszy od 2024 roku potrzeby wydatkowe NFZ znacząco przekraczają poziom przychodów ze składek. Szacuje się, że od 2028 roku prawie 1/3 wydatków NFZ będzie finansowana z dotacji pochodzących z budżetu państwa.

Na lukę finansową wpływ ma kilka czynników, w tym największa składowa to niedobór składki zdrowotnej i innych podatków względem zasady %PKB(t-2)<sup>1</sup>, co oznacza, że obowiązujące składki i podatki (np. podatek cukrowy) nie pokrywają założonej przez tę zasadę wartości. Drugim równie ważnym czynnikiem jest skokowy wzrost wydatków NFZ przechodzący na kolejne lata. Jako trzeci istotny aspekt wyróżnia się obniżenie składki zdrowotnej dla przedsiębiorców. Według kalkulacji Instytutu Finansów Publicznych i Federacji Przedsiębiorców Polskich obniżenie składki to kwota rzędu 18,1 mld zł w luce finansowej (Dudek i in., 2025).

Przy obecnym stanie Narodowego Funduszu Zdrowia państwa może nie być stać na obniżoną składkę zdrowotną. Już teraz wydatki NFZ przewyższają minimalne zaplanowane wydatki względem PKB. W 2025 roku zaplanowane są nakłady na poziomie 6,6% PKB, a realne wydatki szacuje się na poziomie 7% (Ojczyk, 2025).

## 6. Zakończenie

Celem niniejszego artykułu było przedstawienie analizy zmian w przepisach dotyczących składki zdrowotnej dla przedsiębiorców w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem regulacji wprowadzonych w 2025 roku i planowanych na rok 2026. Badanie

---

<sup>1</sup> Zasada %PKB(t-2) określa minimalne wydatki na ochronę zdrowia jako procentową część PKB sprzed dwóch lat. Dla przykładu: w 2025 roku minimalne wydatki mają wynosić 6,5% wartości PKB z 2023 roku.

to miało na celu zidentyfikowanie wpływu tych zmian na sytuację finansową przedsiębiorców, budżet Narodowego Funduszu Zdrowia oraz ogólną efektywność i sprawiedliwość systemu ubezpieczeń zdrowotnych.

Analiza wykazała, że obniżenie składki zdrowotnej dla przedsiębiorców, choć korzystne dla części z nich, niesie ze sobą potencjalne ryzyko zmniejszenia wpływów do NFZ i pogłębienia problemów finansowych systemu ochrony zdrowia. Ponadto proponowane zmiany mogą prowadzić do zwiększenia nierówności między przedsiębiorcami a pracownikami etatowymi, co z kolei może skutkować negatywnymi konsekwencjami dla rynku pracy i stabilności finansów publicznych.

W kontekście przyszłych badań warto skupić się na monitoringu faktycznego wpływu wprowadzonych zmian na budżet NFZ oraz na analizie zachowań przedsiębiorców w zakresie wyboru formy opodatkowania. Istotne jest również przeprowadzenie badań porównawczych dotyczących efektywności i sprawiedliwości systemów ubezpieczeń zdrowotnych w innych krajach, co może stanowić cenne źródło inspiracji dla dalszych reform w Polsce. Ponadto warto przeanalizować wpływ obniżenia składki na sytuację finansową najmniejszych przedsiębiorstw.

Konieczne jest znalezienie równowagi między wsparciem dla przedsiębiorczości a zapewnieniem stabilnego finansowania systemu ochrony zdrowia, który jest kluczowy dla bezpieczeństwa socjalnego i zdrowia obywateli.

## Literatura

- Bednaruk, K. (2023). Składka zdrowotna jako danina publicznoprawna. *Financial Law Working Papers*, 3(1), 38-45.
- Bogucka, K. (2024a, 30 stycznia). *Składka zdrowotna w 2024 r. 3 progi przy ryczałcie*. INFORLEX Freemium. Pobrano 1 marca 2025 z <https://www.inforlex.pl/dok/tresc,FOB00000000000006452267,Składka-zdrowotna-w-2024-r-3-progi-przy-ryczalcie.html>
- Bogucka, K. (2024b, 25 listopada). *Składka zdrowotna – jakie zmiany czekają przedsiębiorców w 2025 i 2026 r.?* INFORLEX Freemium. Pobrano 1 marca 2025 z <https://www.inforlex.pl/dok/tresc,FOB00000000000006778084,Składka-zdrowotna-jakie-zmiany-czekaja-przedsiębiorcow-w-2025-i-2026-r.html>
- Bromber, P. (2014). Rola i funkcjonowanie NFZ w systemie ochrony zdrowia. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, (64).
- Czechowicz, E. (2024, 20 listopada). *Znaczące zmiany w składce zdrowotnej dopiero od 2026 roku – szczegóły zmian i wyliczenia*. PIT.pl. Pobrano 28 lutego 2025 z <https://www.pit.pl/aktualnosci/znaczące-zmiany-w-składce-zdrowotnej-dopiero-od-2026-roku-szczegóły-zmian-i-wyliczenia-1010469>
- Dudek, S., Kozłowski, Ł. i Wiśniewski, W. (2025). *Finanse ochrony zdrowia pod ścisłym nadzorem procedury nadmiernego deficytu*. Pobrano 2 marca 2025 z [https://www.ifp.org.pl/wp-content/uploads/2025/02/IFP\\_raport\\_LukaFinansowaNFZ\\_2025\\_internet.pdf](https://www.ifp.org.pl/wp-content/uploads/2025/02/IFP_raport_LukaFinansowaNFZ_2025_internet.pdf)
- Huczko, P. (2025, 24 stycznia). *Składka zdrowotna 2025-2026: nowe przepisy dla przedsiębiorców. Co się zmieni?* Infor. Pobrano 28 lutego 2025 z <https://ksiegowosc.infor.pl/wiadomosci/6777319,składka-zdrowotna-20252026-nowe-przepisy-dla-przedsiębiorcow-co-sie-zmieni.html>

- Kancelaria Prawna Graś i Wspólnicy. (2025, 14 stycznia). *Ekspert tłumaczy: składka zdrowotna w 2025 roku – co zmieni się dla przedsiębiorców?* PIT.pl. Pobrano 28 lutego 2025 z <https://www.pit.pl/aktualnosci/ekspert-tlumaczy-skladka-zdrowotna-w-2025-roku-co-zmieni-sie-dla-przedsiębiorców-1010662>
- Kędzierski, R. (2024, 20 listopada). *Projekt zmian w składce zdrowotnej budzi kontrowersje. „Kpina z obywateli”*. Pobrano 27 lutego 2025 z <https://www.money.pl/podatki/projekt-zmian-w-skladce-zdrowotnej-budzi-kontrowersje-kpina-z-obywateli-7094633175542368a.html>
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. uchwalona przez Zgromadzenie Narodowe w dniu 2 kwietnia 1997 r., przyjęta przez Naród w referendum konstytucyjnym w dniu 25 maja 1997 r., podpisana przez Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej w dniu 16 lipca 1997 r. (Dz. U. z 1997 r. Nr 78, poz. 483). Pobrano 28 lutego 2025 z <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU19970780483>
- Lenio, P. (2025). Zmiany w konstrukcji prawnej składki na ubezpieczenie zdrowotne a zasada solidarności społecznej. W: M. Bogucka-Felczak, T. Nowak i J. Olesiak (red.), *Instytucje prawa finansowego a wartości konstytucyjne* (s. 285-296). Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Ministerstwo Finansów. (2024, 19 listopada). *Rząd przyjął rozwiązania dotyczące reformy zasad rozliczania składki zdrowotnej płaconej przez przedsiębiorców*. Gov.pl. Pobrano 27 lutego 2025 z <https://www.gov.pl/web/finanse/rzad-przyjal-rozwiazania-dotyczace-reformy-zasad-rozliczania-skladki-zdrowotnej-placonej-przez-przedsiębiorców>
- Ojczyk, J. (2025, 20 lutego). *„Chcecie dojechać polskich pacjentów”. Burzliwe posiedzenie sejmowej komisji*. Business Insider Polska. Pobrano 1 marca 2025 z <https://businessinsider.com.pl/prawo/zdrowie-na-linii-ognia-kontrowersje-wokol-obnizenia-skladki-zdrowotnej/bq3kd93>
- Samborska, M. (2024, 20 listopada). *Składka zdrowotna dla JDG 2026 [TABELA]. Zmiany przyjęte przez Sejm*. GrantThornton. Pobrano 3 marca 2025 z <https://grantthornton.pl/publikacja/skladka-zdrowotna-dla-przedsiębiorców-od-2026-r-nowa-propozycja-wyliczenia/>
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 2004 r. o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych (Dz. U. z 2004 r. Nr 210, poz. 2135). Pobrano 28 lutego 2025 z <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20042102135>
- Ustawa z dnia 6 grudnia 2024 r. o zmianie ustawy o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych (Dz. U. z 2024 r., poz. 1915). Pobrano 28 lutego 2025 z <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20240001915>
- Wakszyńska, B. i Hałub, K. (2025, 17 stycznia). *Zmiany w składce zdrowotnej przedsiębiorców od 1.01.2025 r.* Stowarzyszenie Księgowych w Polsce. Pobrano 25 lutego 2025 z <https://rachunkowosc.com.pl/zmiany-w-skladce-zdrowotnej-przedsiębiorców-od-1012025-r>
- Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 26 października 2010 r. sygn. akt K 58/07 (Orzeczenie nr Dz. U. z 2010 r. Nr 205, poz. 1363). Pobrano 3 marca 2025 z <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20102051363>
- Zakład Ubezpieczeń Społecznych (ZUS). (2022, 1 stycznia). *Ustalenie podstawy wymiaru składek na ubezpieczenia społeczne*. Pobrano 28 lutego 2025 z <https://www.zus.pl/pracujacy/system-ubezpieczen-społecznych-w-polsce/ustalenie-podstawy-wymiaru-skladek-na-ubezpieczenia-społeczne>

## Reform of Health Insurance Contributions in Poland: an Analysis of the Impact on Entrepreneurs and the Healthcare System

**Abstract:** This article analyses the changes in health insurance contributions for entrepreneurs in Poland, focusing on regulations that came into effect in 2025 and those planned for 2026. It centers on the evolution of these regulations, their impact on entrepreneurs' decisions regarding the choice

of taxation method, and the long-term consequences for the healthcare system. The article discusses the essence of the health insurance contribution as a public-law levy based on the principle of social solidarity, as well as changes in its legal structure introduced as part of the “Polish Deal” and the 2024 amendment. The impact of the reduced health insurance contribution on the budget of the National Health Fund (NFZ) and the potential consequences for financing healthcare benefits are analysed. Additionally, the article compares the situation of entrepreneurs and salaried employees in terms of contribution burdens, pointing to potential inequalities and the risk of pushing employees into self-employment. The following research methods were used in the article: literature review, legal act analysis, and inference.

**Keywords:** health insurance contribution, health insurance, National Health Fund, entrepreneurs

Patrycja Śliwka

e-mail: 184807@student.ue.wroc.pl

ORCID: 0009-0006-3932-6181

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

## Przestępczość finansowa na przykładzie Amber Gold

DOI: 10.15611/2025.56.6.13

JEL Classification: G23, G32

© 2025 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. (2025). Przestępczość finansowa na przykładzie Amber Gold. W: M. Biernacki i R. Kowalak (red.), *Rachunkowość* (s. 137-142). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

**Streszczenie:** W artykule omówiono problematykę przestępczości finansowej, definiując ją jako działania mające na celu nielegalne wzbogacenie się. Odwołano się do teorii trójkąta oszustw, w którym wskazać można trzy kluczowe elementy: presję, racjonalizację i okazję. Podkreślono również rolę instytucji państwowych i banków w zwalczaniu przestępczości finansowej w Polsce. Artykuł przedstawia analizę przypadku Amber Gold, piramidy finansowej, która oszukała tysiące osób. Opisano mechanizm działania przedsiębiorstwa, jego strategię medialną oraz reakcję instytucji, które zwalczają przestępczość finansową w Polsce. Tekst zwraca uwagę na rosnące zagrożenie przestępczością finansową, podkreślając konieczność edukacji i ciągłego doskonalenia systemów kontroli.

**Słowa kluczowe:** przestępczość finansowa, oszustwa finansowe, Amber Gold, piramida finansowa

### 1. Wstęp

Przestępczość finansowa, będąca konsekwencją postępu technologicznego i globalizacji rynków, stanowi jedno z najpoważniejszych wyzwań dla współczesnych systemów gospodarczych. Przestępcy, wykorzystując luki prawne i organizacyjne, stosują coraz bardziej wyrafinowane metody, by osiągnąć swoje cele. Spektrum przestępstw finansowych jest szerokie, obejmuje m.in. pranie brudnych pieniędzy, oszustwa bankowe, korupcję, cyberprzestępczość finansową, oszustwa podatkowe, manipulacje rynkowe oraz finansowanie terroryzmu.

Działania te destabilizują rynki finansowe, podważają zaufanie inwestorów, ograniczają wzrost gospodarczy i generują ogromne straty finansowe. Co więcej, przestępstwa finansowe mogą prowadzić do utraty wpływów podatkowych oraz wzrostu nierówności społecznych. Rozwój technologii cyfrowych, takich jak sztuczna



inteligencja, stwarza zarówno nowe możliwości, jak i nowe zagrożenia. Przestępcy wykorzystują te narzędzia do anonimowego transferu środków, ukrywania swoich działań i przeprowadzania skomplikowanych oszustw.

Głównym celem artykułu jest omówienie zagadnień związanych z przestępczością finansową. Przedstawiono jej istotę, kluczowe cechy oraz koncepcję trójkąta oszustw. Następnie przeanalizowano przypadek działalności Amber Gold jako jednego z najbardziej znanych przykładów tego typu przestępstw w Polsce w ciągu ostatnich kilkunastu lat. Analiza oparta została na odpowiedniej literaturze oraz konkretnym studium przypadku, stanowiącym podsumowanie omawianego tematu.

## 2. Czym jest przestępczość finansowa?

Wojtczak definiuje przestępstwo finansowe jako każde przestępstwo, którego celem jest nielegalne wejście w posiadanie wartości majątkowych, nie tylko gotówki. Do najpopularniejszych przestępstw finansowych można zaliczyć oszustwa finansowe, wymuszenia, fraudy, przestępstwa podatkowe (karuzele podatkowe, wyłudzenia podatkowe), cyberprzestępczość, korupcję i łapownictwo czy pranie brudnych pieniędzy (Piókarz i in., 2020, s. 101). Przy analizowaniu przestępstw finansowych można zauważyć ich wspólne cechy:

- są dokonywane celowo (umyślnie) – nie są wynikiem zaniedbań czy pojedynczych błędów, lecz odnoszą się do świadomych działań, które prowadzą do zdobycia nielegalnych zysków lub przewagi,
- oszukańcze działania są najczęściej ukrywane – często wiążą się z przerobieniem i/lub wystawianiem odpowiednich dokumentów, wprowadzaniem zapisów ksiąg rachunkowych itd., w taki sposób, aby pozostały niewykryte,
- naruszają zasadę zaufania będącą fundamentem gospodarki wolnorynkowej – transakcje biznesowe są oparte przede wszystkim na zaufaniu, poszczególne umowy i wynikające z nich zobowiązania wiążą się z odpowiedzialnością, którą ponoszą obie strony,
- wywołują straty – w wyniku nadużyć finansowych dochodzi do uzyskania przez przestępcę nielegalnych korzyści (zysków), które są ściśle powiązane ze stratą odnotowywaną u strony poszkodowanej,
- są to działania związane z oszustwem – osoby biorące w nich udział mają skłonności do manipulowania faktami, kłamania, ukrywania informacji,
- mogą być popełniane przez osoby, które sprawiają wrażenie przyzwoitych i godnych zaufania, często zachowujące się w sposób bardzo profesjonalny (Kutera, 2016, s. 23).

Cressey wskazał trzy czynniki – tzw. trójkąt oszustw – bezpośrednio wpływające na pojawienie się nadużyć (Wells, 2006, s. 6-7). Według teorii trójkąta oszustw konieczne jest usunięcie jednego z czynników: presji, racjonalizacji lub okazji, aby przeciwdziałać w jakimkolwiek stopniu przestępczości finansowej (Klonowska i in., 2020, s. 129).

**Presję** można zauważyć szczególnie wśród biedniejszego społeczeństwa, ponieważ niskie zarobki wiążą się często z brakiem zaspokojenia potrzeb materialnych, a to może prowadzić do dopuszczania się przestępstw. Zmniejszenie presji można zauważyć w sytuacjach, kiedy dochód na mieszkańca rośnie, ponieważ wyższy dochód zaspokaja więcej potrzeb człowieka. Ważnym elementem są również regulacje prawne, ponieważ wszelkie luki prawne, a co za tym idzie, brak karalności danego czynu, mogą prowadzić do sytuacji, w której pracownicy zaczną to wykorzystywać do podnoszenia zysków.

Drugim elementem zapobiegania przestępczości jest **uniemożliwienie zracjonalizowania** przestępstw. W tym przypadku duże znaczenie ma kwestia wychowania oraz podłoża psychicznego, ponieważ jeśli ktoś ma silniejszy kręgosłup moralny, ciężiej będzie go przekonać, że zły czyn służy wyższemu dobru. Ludziom trzeba przedstawiać fakty, ale w jak najbardziej dostępny i zrozumiały dla nich sposób. Czasami jest to jednak niewystarczające, aby wpływać na zmianę ich zdania, ponieważ ich silne przekonania mogą wywodzić się z rodziny lub otoczenia, w którym żyją.

Ostatnim elementem trójkąta oszustw jest likwidacja nadarzających się **okazji** do przestępstwa. Inaczej okazja to faktyczna możliwość dokonania oszustwa (Proczek i Szczepańska, 2017, s. 216). Kluczową rolę odgrywają skuteczny nadzór i sprawne systemy kontroli, których nie można wyłączyć lub w jakikolwiek sposób obejść, szczególnie przez osoby, które mają nawet do nich dostęp. Oznacza to, że kompetencje wszystkich systemów, ale również każdej instytucji, jak i sposób przepływu informacji powinny być jasno określone.

W Polsce jest wiele instytucji, które zajmują się walką z przestępczością finansową. Są to m.in.: Generalny Inspektor Informacji Finansowej wspomagany przez Departament Informacji Finansowej Ministerstwa Finansów, NBP, Agencja Bezpieczeństwa Wewnętrznego, Centralne Biuro Antykorupcyjne, policja (w tym cyberpolicja), KNF, GPW, Związek Banków Polskich, Krajowa Spółdzielcza Kasa Oszczędnościowo-Kredytowa, prezesi sądów apelacyjnych (w odniesieniu do notariuszy), naczelnicy urzędu celno-skarbowego, wojewodowie lub starostowie. Oprócz instytucji państwowych aktywną walkę z przestępczością finansową prowadzą banki, w szczególności w przypadku prania brudnych pieniędzy (Klonowska i in., 2020, s. 132).

Według Czapiewskiego motywacją dla osób dokonujących oszukańczej sprawozdawczości finansowej może być lęk lub chciwość, a w rzadszych przypadkach mogą mieć charakter altruistyczny (Płókarz i in., 2021, s. 205).

### 3. Przestępczość finansowa na przykładzie Amber Gold

Niektóre przestępstwa finansowe osiągają znaczną skalę i mogą dotyczyć wielu niewinnych ludzi, którzy ze względu na brak wiedzy bądź przez wprowadzenie w błąd tracą swoje pieniądze. Czasami sprawy te są nagłaśniane na skalę krajową za pomocą mediów lub innych środków masowego przekazu. Tak było w przypadku spółki Amber Gold, która okazała się piramidą finansową na skalę około 851 mln zł. Jak

podaje Business Insider, poszkodowanych było około 19 tysięcy osób. Spółka Amber Gold powstała na początku 2009 roku, jej założycielem był Marcin Plichta. Miała inwestować w złoto oraz inne kruszce, oferując przy tym wysokie oprocentowanie inwestycji, które znacznie przewyższało oprocentowanie lokat bankowych. Spółka od 2011 roku przejęła większość udziałów w liniach lotniczych Jet Air, następnie w niemieckich OLT Germany i na koniec w liniach Yes Airways. Powstała w ten sposób marka OLT Express, która w połowie 2012 roku wpadła w kłopoty finansowe. Wówczas Amber Gold ogłosiło wycofanie się z inwestycji w linie lotnicze, a OLT Express niedługo później ogłosiło swoją upadłość.

Amber Gold operowało według modelu oszustwa finansowego znanego jako piramida finansowa. Polegało to na tym, że osiągnięcie zysku przez podmioty lokujące swoje środki pieniężne uzależnione było od werbowania nowych osób do udziału w strukturze (Pachucki, 2012, s. 6). Przedsiębiorstwo nie prowadziło rzeczywistych inwestycji, a jedynie sprawiało takie wrażenie, aby ukryć fakt, że jego działalność opierała się na ciągłym pozyskiwaniu nowych wpłacających. Od nazwiska twórcy pierwszej w historii piramidy finansowej Charlesa Ponziego struktura taka zwana jest także „schematem Ponziego” (Masiukiewicz, 2015, s. 20).

Amber Gold miało dobrą strategię medialną, za pomocą której bardzo szybko zyskało popularność oraz rzeszę zainteresowanych. Ludzie masowo zaczęli wpłacać swoje oszczędności, przekonani, że lokują je w bardzo korzystną inwestycję, bowiem w ich przekonaniu złoto było zawsze bezpieczne. Tej sytuacji nie zmieniły nawet pierwsze wzmianki w mediach o tym, że jednostka tak naprawdę nie inwestuje pieniędzy swoich klientów w złoto ani inne kruszce oraz że brakuje jasności co do modelu biznesowego, jakim spółka miała rzekomo generować ekonomiczny zysk dla swoich klientów. Przedsiębiorstwo od razu zareagowało na wypowiedziane w ich stronę zarzuty, uspokajając klientów swoją stabilną sytuacją finansową oraz stałą płynnością, ale również chwając się niezwykle dynamicznym rozwojem. Wypłaciło nawet pierwotnym klientom zyski z pierwszej inwestycji, co pozwoliło udowodnić, że jego działania faktycznie przynoszą określony zwrot.

Otwarcie przez właściciela Amber Gold linii lotniczych OLT Express było kolejnym medialnym i biznesowym działaniem na dużą skalę, które przy braku rentowności mogło posłużyć jako alternatywa do wyprowadzenia środków z Amber Gold.

Nie tylko media zainteresowały się popularną w tamtych latach spółką. KNF ogłosiła, że Amber Gold znalazło się na liście ostrzeżeń, co oznaczało, że spółka nie posiada licencji bankowej i nie może przyjmować depozytów w celu obciążenia ich ryzykiem. Mimo że KNF ogłosiła to w grudniu 2009 roku, czyli niecały rok od rozpoczęcia działalności spółki, nadal prowadziła ona działalność i przyjmowała depozyty od kolejnych klientów, a ci bardzo chętnie lokowali w niej swoje pieniądze, nie zważając na ostrzeżenia. Jak wiadomo, działania przedsiębiorstwa nie trwały długo, co jest charakterystyczne dla piramid finansowych. Spółka utraciła swoją płynność i środki finansowe klientów. W związku z tym, że Amber Gold nie było instytucją finansową, klienci nie mogli liczyć na zwrot swoich środków przez Bankowy Fundusz

Gwarancyjny. Iwanowicz zwraca uwagę, że w sposobie działań Amber Gold można zauważyć wszystkie charakterystyczne elementy działania piramidy Ponziego sprzed stu lat:

- M. Plichta, czyli założyciel spółki, był wcześniej karany za oszustwa finansowe;
- silny i agresywny PR na skalę całego kraju;
- Amber Gold oparło swój model na inwestycjach w złoto, które kojarzyło się klientom ze stabilnością i wysoką wartością. To sprawiło, że jednostka zyskała wiarygodność i łatwo przekonała inwestorów do swojego systemu działania;
- proponowana inwestycja obiecywała wyjątkowo wysokie zyski, znacznie przewyższające oprocentowanie standardowych lokat bankowych (Płókarz i in., 2020, s. 109).

Władze spółki wiedziały również, jak postępować, kiedy trafiła na listę ostrzeżeń KNF:

- wypłacono obiecane, wysokie zyski, co miało na celu uspokojenie inwestorów;
- mimo ukazywania się licznych artykułów z wątpliwościami co do sytuacji finansowej spółki jednostka nadal zapewniała o swojej wypłacalności i podpierała się tym, że zabezpiecza środki w złocie i reinwestuje w linie lotnicze OLT, co uspokajało większość klientów;
- spółka straciła płynność finansową w 2012 roku i tego samego roku została postawiona w stan likwidacji.

Schemat finansowej piramidy Amber Gold nie odbiega od tego, który zastosował Ponzi sto lat wcześniej. Tego typu działania nadal prowadzą do strat na dużą skalę, szczególnie jeśli chodzi o oszczędności ofiar tego typu przestępstw.

#### 4. Zakończenie

Przestępczość finansowa prowadzi do zachwiania sytuacją finansową przedsiębiorstwa, którego to działanie dotyczy, ale często nie tylko jego, ponieważ mogą przy tym ucierpieć inne osoby lub instytucje, które dały się nabrać na sztuczki przestępców, tak jak to miało miejsce w opisywanej sytuacji Amber Gold. Jak pisze Kurek, piramidy finansowe pozwalają urzeczywistnić fantazje o byciu bogatym, jednak ich uczestnicy zawsze ponoszą ogromne starty (Kurek, 2018, s. 152). Powyższy przykład pokazuje, jak w dosyć łatwy sposób można manipulować ludźmi, którzy są niedoinformowani i zbyt ufni. Działania instytucji, które starają się przeciwdziałać nadużyciom finansowym, są konieczne, aby zapewnić większe bezpieczeństwo oraz edukację społeczeństwa w zakresie finansów oraz zagrożeń związanych z oszustwami. Przestępcy w związku z szybko rozwijającymi się technologiami, ale również możliwościami, jakie one dają, potrafią w coraz sprytniejszy sposób oszukiwać i przez długi czas być niewykrywalni, dlatego organy przeciwdziałające przestępczości finansowej powinny cały czas rozwijać się, aby nadążyć za coraz nowszymi sposobami ich eliminacji.

## Literatura

- Business Insider Polska. (b.d.). *Afera Amber Gold*. Pobrano 26 lutego 2025 z <https://businessinsider.com.pl/afery-amber-gold>
- Klonowska, A., Małecka-Lyszczek, M., Snarska, M. i Wyrobek, J. (2020). Zapobieganie oszustwom finansowym. W: R. Koszewski, B. Oręziak, M. i Wielec (red.), *Metody zapobiegania przestępczości* (s. 129-162). Instytut Wymiaru Sprawiedliwości.
- Koszewski, R., Oręziak, B. i Wielec, M. (red.). (2020). *Możliwe przyczyny i rodzaje przestępczości w przyszłości oraz przygotowania prewencyjne*. Wydawnictwo Instytutu Wymiaru Sprawiedliwości.
- Kurek, R. (2018). Czy bitcoin to piramida finansowa? *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, 19(3), 151-161.
- Kutera, M. (2016). *Nadużycia finansowe: wykrywanie i zapobieganie*. Difin.
- Masiukiewicz, P. (2015). *Piramidy finansowe. Teoria, regulacje, praktyka*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Pachucki, M. (2012). *Piramidy i inne oszustwa na rynku finansowym*. Komisja Nadzoru Finansowego.
- Płókarz, R., Iwanowicz, B., Iwanowicz, T., Majewski, P., Voss, G. i Wojtczak, K. (2020). *Przestępczość finansowa. Bankowość, ubezpieczenia, przedsiębiorstwa*. Tom 1. Difin.
- Płókarz, R., Czapiewski, M., Stryś, J., Włodarczyk, G. i Zacharzewski, K. (2021). *Przestępczość finansowa. Rynki finansowe*. Tom 2. Difin.
- Proczek, M. i Szczepańska, P. (2017). Nadużycia i oszustwa finansowe a działalność europejskiego urzędu ds. zwalczania nadużyć finansowych. *Studia ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, (319), 214-223.
- Wells J. T. (2006). *Nadużycia w firmach – Vademecum. Zapobieganie i wykrywanie*. Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis.

## Financial Crime on the Example of the Amber Gold Case

**Abstract:** The article discusses the issue of financial crime, defining it as activities aimed at illegal enrichment. It refers to the fraud triangle theory, which highlights three key elements: pressure, rationalisation, and opportunity. The role of state institutions and banks in combating financial crime in Poland is also emphasised. The article presents an analysis of the Amber Gold case, a financial pyramid that defrauded thousands of people. The mechanism of the company's operation, its media strategy, and the response of controlled institutions are described. The text draws attention to the growing threat of financial crime, emphasising the need for education and continuous improvement of control systems.

**Keywords:** financial crime, financial fraud, Amber Gold, financial pyramid