



Złożenie pracy online: 2015-07-09 19:29:01 Kod pracy: 12944
--

Joanna Filipowicz
(nr albumu: 21663*Z/SUM)

Praca magisterska

**Wybór formy opodatkowania dochodu osób fizycznych
jako element strategii podatkowej w małych i średnich
przedsiębiorstwach**

**Selecting the form of income taxation of natural
persons as the element of the tax strategy among
small and medium sized enterprises**

Wydział: Nauk Społecznych i Informatyki
Kierunek: Zarządzanie
Specjalność: współczesna rachunkowość
Promotor: dr Andrzej Gwiżdż

Streszczenie

Celem pracy był wybór formy opodatkowania dochodu osób fizycznych przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Na początku pracy zaprezentowano charakterystykę małych i średnich przedsiębiorstw, ich znaczenie dla gospodarki oraz bariery rozwoju. W kolejnym rozdziale pokazano czym są podatki i jaki jest ich podział. Przedstawiono również formy opodatkowania dostępne dla przedsiębiorstw z sektora MSP oraz opisano strategie podatkowe przedsiębiorstw. Wszyscy przedsiębiorcy w swojej działalności dążą do wybrania najbardziej efektywnej strategii podatkowej. W dalszej części pracy opisano badane przedsiębiorstwo oraz przeprowadzono dla niego analizę wskaźnikową. Ostatni rozdział pracy zawiera symulację dostępnych dla wybranej spółki metod opodatkowania oraz analizę jej wyników. Z analizy wynika, że badana spółka stosuje efektywną strategię podatkową.

Słowa kluczowe

przedsiębiorstwo, spółka, podatek, forma opodatkowania, strategia podatkowa

Abstract

The aim of the thesis was to choose the most suitable form of income taxation of natural persons for small and medium enterprises. At the beginning of the thesis, characteristics of small and medium enterprises and their importance for economy were presented together with barriers in their development. The subsequent paragraph explained what taxes are meant for and how they are categorized. Forms of taxation available for SMEs sector along with tax strategies were also illustrated. While conducting business activity, all entrepreneurs intend to choose the most effective tax strategy. In the further section of the thesis the studied company was described and its ratio analysis conducted. The last paragraph comprises the simulation of taxation methods available for the chosen company and the analysis of the results gathered. The results indicate that the company uses the effective tax strategy.

Keywords

enterprise, company, tax, form of taxation, tax strategy

Składam serdeczne podziękowania dr Andrzejowi Gwiżdżowi za poświęcony mi czas oraz cenne wskazówki i pomoc w trakcie pisania pracy magisterskiej.

Spis treści:

WSTĘP	3
Rozdział 1 CHARAKTERYSTYKA SEKTORA MSP.....	5
1.1. Pojęcie i klasyfikacja przedsiębiorstw.....	5
1.2. Formy organizacyjno-prawne prowadzenia działalności	10
1.3. Bariery funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce	15
1.4. Znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw dla gospodarki	21
Rozdział 2 FORMY OPODATKOWANIA DOCHODU OSÓB FIZYCZNYCH PROWADZĄCYCH DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZĄ.....	25
2.1 Pojęcie, funkcje i rodzaje podatków.....	25
2.2. Opodatkowanie małych i średnich przedsiębiorstw	30
2.2.1. Karta podatkowa	30
2.2.2. Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych.....	32
2.2.3. Opodatkowanie na zasadach ogólnych według skali progresywnej.....	35
2.2.4. Podatek według stawki jednolitej 19%.....	40
2.3. Strategia podatkowa przedsiębiorstwa	41
2.3.1. Istota strategii podatkowej	41
2.3.2. Klasyfikacja strategii podatkowych.....	44
Rozdział 3 CHARAKTERYSTYKA FIRMY HANDLOWO – USŁUGOWEJ „CHEM – BUD” SPÓŁKA JAWNA	49
3.1 Ogólna charakterystyka Firmy Handlowo – Usługowej „CHEM – BUD” Spółka Jawna	49
3.2. Ocena sytuacji ekonomiczno - finansowej Firmy Handlowo – Usługowej „CHEM – BUD” Spółka Jawna.....	52
Rozdział 4 ANALIZA I OCENA WYBORU FORMY OPODATKOWANIA DOCHODU WSPÓLNIKÓW FIRMY HANDLOWO – USŁUGOWEJ „CHEM – BUD” SPÓŁKA JAWNA JAKO ELEMENTU JEJ STRATEGII PODATKOWEJ	69
4.1. Analiza wybranych form opodatkowania dochodu wspólników	69

4.2. Ocena strategii podatkowej przedsiębiorstwa	82
ZAKOŃCZENIE.....	94
BIBLIOGRAFIA.....	95
SPIS RYSUNKÓW	102
SPIS TABEL	102
SPIS WYKRESÓW	103
ZAŁĄCZNIKI.....	104

WSTĘP

Przedsiębiorstwa należące do sektora MSP odgrywają znaczącą rolę w rozwoju gospodarczym państwa. Ważnym problemem osób prowadzących działalność gospodarczą jest wybór formy opodatkowania ich dochodu. Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą mają możliwość wyboru spośród czterech form opodatkowania: karty podatkowej, ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych, zasad ogólnych według skali progresywnej oraz zasad ogólnych według stawki liniowej 19%. Każda z tych metod ma zarówno wady, jak i zalety. Przedsiębiorca powinien wybrać metodę najbardziej optymalną, biorąc pod uwagę rodzaj prowadzonej działalności, sytuację osobistą oraz wysokość prognozowanych przychodów i kosztów.

Praca ma charakter empiryczny. Jej przedmiotem jest właśnie wybór formy opodatkowania dochodu osób fizycznych w kontekście strategii podatkowej małych i średnich przedsiębiorstw. Praca została napisana celem ukazania tego problemu na przykładzie Firmy Handlowo – Usługowej „CHEM – BUD” Spółka Jawna.

Celem pracy jest analiza oraz ocena wyboru formy opodatkowania dochodu wspólników spółki „CHEM – BUD” dla ostatnich czterech lat podatkowych 2011 – 2014.

Główny problem prezentowanej pracy można zawrzeć w pytaniach:

1. *Która forma opodatkowania jest najefektywniejsza w przypadku badanego przedsiębiorstwa?*
2. *Czy badane przedsiębiorstwo stosuje efektywną strategię podatkową?*

Praca składa się z czterech rozdziałów. Dwa pierwsze rozdziały mają charakter teoretyczny. Trzeci i czwarty rozdział, to rozdziały badawczo-empiryczne.

Pierwszy rozdział pracy przedstawia zagadnienia, które dotyczą sektora małych i średnich przedsiębiorstw. W punkcie pierwszym przedstawiono definicję oraz wybrane klasyfikacje przedsiębiorstw. W kolejnym punkcie przedstawiono jakie formy organizacyjno-prawne prowadzenia działalności występują w Polsce. Kolejne dwa punkty pokazują bariery funkcjonowania przedsiębiorstw z tego sektora oraz ich znaczenie dla gospodarki.

Kolejny rozdział jest opisem form opodatkowania dochodu osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą. Punkt pierwszy zajmuje się opisem pojęcia podatków oraz pokazuje jakie funkcje pełnią. W kolejnym punkcie opisane zostały cztery warianty opodatkowania możliwe do wyboru przez przedsiębiorstwa sektora MSP. Natomiast ostatni punkt przedstawia istotę strategii podatkowych oraz ich klasyfikację.

Trzeci rozdział zawiera ogólną charakterystykę wybranego przedsiębiorstwa oraz ocenę jego sytuacji ekonomiczno-finansowej. Dla Firmy Handlowo – Usługowej „CHEM – BUD” przeprowadzono analizę m.in. płynności, rentowności, zadłużenia.

Ostatni rozdział pracy dotyczy analizy oraz oceny wyboru formy opodatkowania dochodu wspólników Firmy Handlowo – Usługowej „CHEM – BUD” jako elementu jej strategii podatkowej. W punkcie pierwszym przedstawiono założenia do obliczeń, pokazano schematy wyliczania podatku według wybranych metod oraz przeprowadzono symulację opodatkowania. Natomiast drugi punkt jest ogólnym podsumowaniem wad i zalet wszystkich możliwych form opodatkowania oraz analizą wyników wcześniejszej symulacji.

Rozdział 1 CHARAKTERYSTYKA SEKTORA MSP

1.1. Pojęcie i klasyfikacja przedsiębiorstw

Przedsiębiorstwo to podstawowy podmiot gospodarczy, który stanowi podstawę całego systemu gospodarczego. Przedsiębiorstwo uznawane jest za podstawową kategorię ekonomiczną. Pojęcie to nie jest jednak jednolicie definiowane i rozumiane. Przyczyną tego jest przede wszystkim inne podejście do przedsiębiorstw przez różne dyscypliny naukowe¹. Pojęcie przedsiębiorstwa określać można bowiem w trzech wymiarach: czynnościowym, rzeczowym i podmiotowym. Wymiar czynnościowy wskazuje na fakt prowadzenia przedsiębiorstwa przez przedsiębiorcę. Wymiar rzeczowy mówi o majątku (kapitale) przedsiębiorstwa. Natomiast wymiar podmiotowy kieruje uwagę na przedsiębiorcę i czynności jakie on wykonuje².

Prawna definicja przedsiębiorstwa sformułowana została w *Kodeksie cywilnym*. Zgodnie z art. 55 k.c. „Przedsiębiorstwo jest zorganizowanym zespołem składników niematerialnych i materialnych przeznaczonym do prowadzenia działalności gospodarczej. Obejmuje ono w szczególności³:

- 1) oznaczenie indywidualizujące przedsiębiorstwo lub jego wyodrębnione części (nazwa przedsiębiorstwa);
- 2) własność nieruchomości lub ruchomości, w tym urządzeń, materiałów, towarów i wyrobów, oraz inne prawa rzeczowe do nieruchomości lub ruchomości;
- 3) prawa wynikające z umów najmu i dzierżawy nieruchomości lub ruchomości oraz prawa do korzystania z nieruchomości lub ruchomości wynikające z innych stosunków prawnych;
- 4) wierzytelności, prawa z papierów wartościowych i środki pieniężne;
- 5) koncesje, licencje i zezwolenia;
- 6) patenty i inne prawa własności przemysłowej;
- 7) majątkowe prawa autorskie i majątkowe prawa pokrewne;
- 8) tajemnice przedsiębiorstwa;
- 9) księgi i dokumenty związane z prowadzeniem działalności gospodarczej”.

¹ S. Sudoł, *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Zarządzanie przedsiębiorstwem*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006, s. 33.

² K. Guzera, J. Mierzejewska-Majcherek, *Ekonomika przedsiębiorstw część 1*, Difin, Warszawa 2006, s. 27.

³ Ustawa z dnia 23.04.1964 r. Kodeks cywilny, Dz. U. z 2014, poz. 121, art. 55.

W teorii ekonomii przedsiębiorstwo stanowi jednostkę ekonomiczną opisywaną w kategorii efektywności użycia danych zasobów⁴. Przedsiębiorstwo jako kategorię ekonomiczną najczęściej definiuje się jako jednostkę gospodarczą, wyodrębnioną pod względem organizacyjnym, ekonomicznym, techniczno-produkcyjnym oraz prawnym. Podstawową cechą każdego przedsiębiorstwa stanowi jego samodzielność finansowa i ekonomiczna. Oznacza to, że przedsiębiorstwo podejmuje decyzje ekonomiczne we własnym zakresie, na własny koszt oraz ryzyko, wszystkie wydatki pokrywa z przychodami ze swojej działalności oraz uzyskuje nadwyżkę finansową⁵.

Według nauk o zarządzaniu przedsiębiorstwo stanowi kategorię organizacyjną, szczególny przypadek instytucji, do której odnoszą się zasady racjonalnej organizacji⁶.

Nauki socjologiczne traktują przedsiębiorstwo jako kategorię społeczną, szczególną uwagę poświęcając występującym w nim grupom społecznym, stosunkom między pracownikami, zachowaniami i motywacjami ludzi. Socjologia analizuje również, jakie funkcje pełni przedsiębiorstwo w szerszych stosunkach społecznych⁷.

Prawo pokazuje przedsiębiorstwo jako podmiot mający zdolność do czynności prawnych, reguluje stosunki pomiędzy przedsiębiorstwami, a innymi osobami prawnymi oraz fizycznymi⁸.

W naukach o finansach przedsiębiorstwo traktowane jest jako system aktywów, które mają określoną wartość finansową i przekształcane są w strumienie finansowe. Aktywa te tworzą kapitał przedsiębiorstwa, który traktowany jest jako wartość, a podstawowym celem firmy jest maksymalizacja tej wartości⁹.

Etyka analizuje zachowania zarządzających oraz właścicieli pod kątem panujących w danym społeczeństwie norm moralnych i wzorców zachowań¹⁰.

Odmienne traktowanie przedsiębiorstwa przez różne nauki nie oznacza istnienia sprzeczności, podkreśla natomiast inne aspekty tej samej kategorii ekonomicznej.

Drugą przyczyną zróżnicowania pojęć przedsiębiorstwa jest jego inne umiejscowienie w gospodarce narodowej, jak również różny zakres samodzielności decyzyjnej w zależności od występującego ustroju polityczno-gospodarczego. Wpływa to na zadania jakie stawia się

⁴ Podstawy nauki o przedsiębiorstwie, pr. zbior. pod red. J. Lichtarskiego, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2003, s. 58.

⁵ Z. Dach, Mikroekonomia dla studiów licencjackich, Wydawnictwo Naukowe Synaba, Kraków 2005, s. 109-110.

⁶ S. Sudoł, Przedsiębiorstwo..., op. cit., s. 34.

⁷ Tamże.

⁸ Tamże.

⁹ Podstawy nauki o przedsiębiorstwie..., pr. zbior. pod red. J. Lichtarskiego, op. cit., s. 58.

¹⁰ Tamże, s. 59.

przedsiębiorstwom, na warunki ich działania, co przekłada się też na istnienie różnic w definicjach przedsiębiorstwa. Kolejną przyczyną mnogości definicji przedsiębiorstwa jest ich bardzo duże zróżnicowanie pod względem wielkości, formy organizacyjnej, rodzaju działalności, itp. Różnice w definicjach są też przejawem bardzo dużych przemian jakie zachodzą w przedsiębiorstwach w procesach szybkiego rozwoju gospodarczego¹¹.

Zatem przedsiębiorstwo jest jednostką, która prowadzi działalność gospodarczą, dąży do zaspokojenia potrzeb innych osób i/lub instytucji poprzez wytwarzanie produktów bądź świadczenie usług. Przy czym istotny jest tutaj fakt, że głównym motywem tejże działalności jest chęć uzyskania korzyści majątkowych z uwzględnieniem dobrowolnego ryzyka¹².

Przedsiębiorstwa można klasyfikować według wielu kryteriów, a w szczególności według¹³:

- formy organizacyjno-prawnej,
- rodzaju działalności,
- kryterium wielkości,
- sektorów własności,
- obszaru działania,
- kryterium podmiotowości.

Podziałowi przedsiębiorstw *według formy organizacyjno-prawnej* poświęcony został oddzielny punkt pracy (por. 1.2.).

Na ogół przedsiębiorstwa z punktu widzenia *charakteru działalności* dzieli się na¹⁴:

- przedsiębiorstwa produkcyjne, których zadaniem jest wytwarzanie dóbr materialnych. Dzieli się one na przedsiębiorstwa przemysłowe, budowlane i rolne,
- przedsiębiorstwa handlowe zajmujące się obrotem towarowym, wśród których wyróżnia się dodatkowo przedsiębiorstwa handlu hurtowego i detalicznego,
- przedsiębiorstwa usługowe, czyli świadczące różnorodne usługi na rzecz swoich klientów.

Obecnie zacierają się różnice pomiędzy przedsiębiorstwami produkcyjnymi i usługowymi, ze względu na występowanie tzw. przedsiębiorstw mieszanych.

Według innej klasyfikacji przedsiębiorstwa pod względem rodzaju działalności można podzielić na¹⁵:

¹¹ S. Sudół, *Przedsiębiorstwo...*, op. cit., s. 35.

¹² Tamże, s. 36-37.

¹³ J. Engelhardt, *Typologia przedsiębiorstw*, Cedewu, Warszawa 2009, s. 15.

¹⁴ Tamże, s. 79.

¹⁵ Tamże, s. 80.

- zajmujące się produkcją dóbr rzeczowych – przedsiębiorstwa wydobywcze (m. in. górnicze, kamieniołomy, energetyczne, rolne, leśne, rybackie) i przetwórcze (przedsiębiorstwa produkcji materiałów podstawowych dla celów dalszego przerobu; produkujące środki produkcji i inwestycji; budowlane; produkujące dobra konsumpcyjne;
- zajmujące się produkcją usług – handlowe, komunikacyjne i transportowe, ubezpieczeniowe, świadczące usługi w obrocie pieniężnym, zaopatrujące ludność w prąd, wodę, gaz oraz inne przedsiębiorstwa usługowe.

Do szczegółowej klasyfikacji przedsiębiorstw według rodzajów działalności wykorzystać można także Polską Klasyfikację Działalności – PKD. Jest to hierarchicznie usystematyzowany przedmiotowy podział wszystkich rodzajów działalności gospodarczej. Obejmuje pięć poziomów, grupując rodzaje działalności od najbardziej ogólnego do najbardziej szczegółowego¹⁶.

W zależności od *rozmiaru działalności* Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej wyróżnia: mikroprzedsiębiorcę, małego przedsiębiorcę oraz średniego przedsiębiorcę¹⁷. Klasyfikacji tej dokonuje się według trzech kryteriów: liczby zatrudnionych osób, rocznego obrotu oraz całkowitego bilansu rocznego (por. Rys. 1).

Rysunek 1. Podział przedsiębiorstw według ich wielkości

Kategoria przedsiębiorstwa	Liczba osób zatrudnionych: roczne jednostki robocze (RJR)	Roczny obrót	lub	Całkowity bilans roczny
Średnie	< 250	≤ 50 mln euro	lub	≤ 43 mln euro
Małe	< 50	≤ 10 mln euro	lub	≤ 10 mln euro
Mikro	< 10	≤ 2 mln euro	lub	≤ 2 mln euro

Źródło: Jaszczyk A., Definicja MŚP – jak ustalić wielkość przedsiębiorstwa?, <http://trivo.pl/definicja-msp-jak-ustalic/> (data odczytu: 1.01.2015).

¹⁶ K. Guzera, J. Mierzejewska-Majcherek, *Ekonomika...*, op. cit., s. 31.

¹⁷ Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej, Dz. U. 2013, poz. 672, art. 104, 105, 106.

Mikroprzedsiębiorstwo to przedsiębiorstwo, które zatrudnia poniżej 10 pracowników, a jego roczny obrót lub całkowity bilans roczny nie przekroczył 2 milionów euro¹⁸.

Małe przedsiębiorstwo to takie, które zatrudnia poniżej 50 osób, a jego roczny obrót lub całkowity bilans roczny nie przekroczył 10 milionów euro¹⁹.

Średnie przedsiębiorstwo z kolei to takie, w którym zatrudnienie wynosi do 250 osób, jego roczny obrót nie przekroczył 50 milionów euro, a całkowity bilans roczny 43 milionów euro²⁰.

Trzy powyższe rodzaje przedsiębiorstw wspólnie tworzą sektor małych i średnich przedsiębiorstw, który w skrócie określany jest mianem sektora MSP.

Forma własności jest jednym z częściej stosowanych kryteriów podziału przedsiębiorstw. W gospodarce wyróżniamy sektor publiczny i prywatny. „Sektor publiczny to ogół podmiotów gospodarki narodowej grupujących własność państwową, własność jednostek samorządu terytorialnego oraz „własność mieszaną” z przewagą kapitału podmiotów sektora publicznego”²¹. „Sektor prywatny to ogół podmiotów gospodarki narodowej grupujący własność prywatną krajową (osób fizycznych i pozostałych jednostek prywatnych), własność zagraniczną oraz „własność mieszaną” z przewagą kapitału podmiotów sektora prywatnego”²². W sektorze publicznym wyróżnia się następujące formy własności²³:

- przedsiębiorstwa stanowiące bezpośrednią własność Skarbu Państwa, czyli przedsiębiorstwa państwowe, jednoosobowe spółki Skarbu Państwa oraz inne państwowe jednostki gospodarcze;
- przedsiębiorstwa należące do jednostek samorządu terytorialnego – jednoosobowe spółki jednostek komunalnych, inne jednostki komunalne;
- własność mieszaną.

Do sektora prywatnego zalicza się poniższe formy własności²⁴:

- własność krajowa prywatna – przedsiębiorstwa osób fizycznych, spółki cywilne, spółki handlowe z kapitałem prywatnym, spółdzielnie;

¹⁸ J. Engelhardt, Typologia..., op. cit., s. 89.

¹⁹ Tamże.

²⁰ Tamże.

²¹ Tamże, s. 85.

²² Tamże.

²³ Tamże.

²⁴ Tamże, s. 86.

- własność zagraniczna – przedsiębiorstwa oraz inne zagraniczne podmioty gospodarcze, filie i przedstawicielstwa zagranicznych osób prawnych, joint ventures z przewagą kapitału zagranicznego;

- własność mieszana.

Kryterium obszaru działania pozwala wyodrębnić przedsiębiorstwo²⁵:

- krajowe – działalność operacyjną prowadzi w jednym kraju, korzysta z krajowych dostawców, produkuje i świadczy usługi na rzecz krajowych konsumentów;
- międzynarodowe – zlokalizowane jest głównie w jednym kraju, ale znaczną część swoich zasobów bądź dochodów pozyskuje z innych krajów. Całe przedsiębiorstwo jest podporządkowane i zarządzane przez centralę;
- wielonarodowe – nabywa surowce, produkuje i sprzedaje na rynku o zasięgu światowym. Posiada zagraniczne oddziały, które działają niezależnie od siebie i kontaktują się tylko z centralą. Oferuje produkty, które są dostosowane do potrzeb rynków, na których są sprzedawane;
- globalne – granice państw nie stanowią dla niego bariery w działalności, lokalne oddziały operacyjne tworzą zintegrowaną i wzajemnie od siebie zależną sieć, w której istnieje swobodny przepływ produktów, zasobów i ludzi. Pomiędzy filiami występuje bardzo duży przepływ informacji. Stara się sprzedawać ten sam produkt na wszystkich rynkach.

Według *kryterium podmiotowości* każde przedsiębiorstwo z organizacyjnego punktu widzenia może mieć formę przedsiębiorstwa jednozakładowego lub wielozakładowego. Przedsiębiorstwo jednozakładowe stanowi ściśle całość terytorialną, samodzielnie gospodarującą oraz składającą się z jednego tylko zakładu produkcyjnego bądź usługowego. Natomiast wielozakładowe składa się z przynajmniej dwóch zakładów, które położone są w różnych miejscach i spełniają odrębne zadania²⁶.

1.2. Formy organizacyjno-prawne prowadzenia działalności

System prawny w każdym państwie kreuje różne formy prowadzenia działalności, czyli tzw. prawno-organizacyjne formy przedsiębiorstw. Określają one przede wszystkim wymagania założycielskie, strukturę zarządzania w firmie, odpowiedzialność za

²⁵ Tamże, s. 117-118.

²⁶ Tamże, s. 95.

zobowiązania. Wyboru formy przedsiębiorstwa dokonuje się zazwyczaj w momencie jego tworzenia. Forma ta w późniejszym okresie w wyniku rozwoju firmy, jej podziału bądź łączenia z innymi przedsiębiorstwami może ulec zmianie i przekształceniu²⁷.

Można wyróżnić następujące prawno-organizacyjne formy przedsiębiorstw²⁸:

- przedsiębiorstwa jednoosobowego właściciela;
- spółki osobowe;
- spółki kapitałowe;
- spółki mieszane, które są połączeniem spółek osobowych i kapitałowych;
- spółdzielnie;
- przedsiębiorstwa państwowe.

Przedmiot zainteresowania prezentowanego punktu stanowić będzie własność prywatna. Przedsiębiorstwa takie mogą należeć do osób fizycznych bądź prawnych, a formą jaką przybiorą to: jednoosobowa działalność gospodarcza lub spółka.

Przedsiębiorstwo jednoosobowego właściciela powoływane jest do działalności gospodarczej na podstawie odpowiednich przepisów Kodeksu Cywilnego oraz ustawy o swobodzie działalności gospodarczej. Przedsiębiorstwo takie nie posiada osobowości prawnej i stanowi element składowy majątku swojego właściciela. Podjęcie działalności gospodarczej wymaga wpisu do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej. Przedsiębiorca indywidualny, jako osoba fizyczna prowadzi działalność we własnym imieniu i na własny rachunek. To właściciel kieruje przedsiębiorstwem, a za zobowiązania firmy odpowiada całym swoim majątkiem. W przypadku tej formy prowadzenia działalności nie ma możliwości prawnej rozdzielenia majątku osobistego od majątku przedsiębiorstwa²⁹. Do głównych zalet tej formy prowadzenia działalności zaliczyć należy łatwość jej utworzenia i prowadzenia, brak wymogów sporządzania umowy czy aktu założycielskiego, możliwość stosowania uproszczonych form opodatkowania, brak wymogu posiadania kapitału założycielskiego, niski koszt utworzenia firmy, wyłączność w dysponowaniu zyskami firmy, poczucie dumy wynikające z własności, praca na swoim. Wady, to przede wszystkim: przedsiębiorca za zobowiązania firmy odpowiada całym swoim majątkiem, brak możliwości przyjęcia wspólnika, ograniczoność środków finansowych, uzależnienie rozwoju firmy od jednej osoby, długi czas pracy jej właściciela³⁰.

²⁷ Podstawy nauki o przedsiębiorstwie..., pr. zbior. pod red. J. Lichtarskiego, op. cit., s. 88-89.

²⁸ J. Duraj, Podstawy ekonomiki przedsiębiorstwa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004, s. 113.

²⁹ K. Guzera, J. Mierzejewska-Majcherek, Ekonomika..., op. cit., s. 35-36.

³⁰ P. Mućko, A. Sokół, Jak założyć i prowadzić działalność gospodarczą w Polsce i wybranych krajach europejskich, Cedewu, Warszawa 2010, s. 33.

Spółki osobowe dzielą się na: spółki jawne, partnerskie, komandytowe i komandytowo-akcyjne. Natomiast spółki kapitałowe to spółki z ograniczoną odpowiedzialnością oraz akcyjne (por. Rys. 2 i 3).

Rysunek 2. Podział spółek osobowych



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Podstawy nauki o przedsiębiorstwie, pr. zbior. pod red. J. Lichtarskiego, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2003, s. 91 - 93.

Rysunek 3. Podział spółek kapitałowych



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Podstawy nauki o przedsiębiorstwie, pr. zbior. pod red. J. Lichtarskiego, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2003, s. 93 - 95.

Spółka cywilna podobnie do jednoosobowej działalności gospodarczej jest jednym z najprostszych sposobów zakładania własnej firmy. Przepisy dotyczące spółki cywilnej uregulowane zostały w kodeksie cywilnym. Spółkę cywilną mogą założyć co najmniej dwie osoby³¹. Wszyscy wspólnicy spółki cywilnej za zobowiązania spółki odpowiadają solidarnie majątkiem spółki oraz majątkiem własnym³². Spółka cywilna nie posiada osobowości prawnej. Umowa spółki musi być zawarta w formie pisemnej, nie ma określonego minimalnego wkładu finansowego wspólników. Zaletami tej spółki są: łatwość utworzenia i prowadzenia, swoboda w tworzeniu treści umowy i uchwał spółki, możliwość wniesienia aportu rzeczowego oraz stosowania uproszczonej księgowości, brak wymagań kapitałowych przy jej tworzeniu oraz niski koszt rejestracji spółki. Wadami są natomiast: konieczność odrębnej rejestracji każdego ze wspólników, odpowiedzialność całym swoim majątkiem za zobowiązania spółki, konieczność ujawnienia w nazwie spółki nazwisk wszystkich wspólników, wymagalność zgody wszystkich wspólników na przyjęcie nowego wspólnika do spółki³³.

Spółka jawna jest spółką handlową, a więc jej funkcjonowanie regulują przepisy Kodeksu spółek handlowych. Jest spółką osobową, „która prowadzi przedsiębiorstwo pod własną firmą, a nie jest inną spółką handlową”³⁴. Nieograniczona odpowiedzialność oznacza, że odpowiedzialność rozciąga się zarówno na majątek spółki, jak też na prywatny majątek każdego ze wspólników. Umowa spółki jawnej zawierana jest na piśmie pod rygorem nieważności. Celem spółki jawnej jest cel zarobkowy. Spółka jawna nie posiada osobowości prawnej³⁵. Organem rejestracyjnym jest tutaj Krajowy Rejestr Sądowy.

Spółkę partnerską mogą założyć osoby fizyczne, które wykonują tzw. wolny zawód. Lista tych zawodów zawarta została w Kodeksie spółek handlowych i jest listą zamkniętą. Umowa spółki zawarta musi być w formie aktu notarialnego. Wymogiem powstania spółki jest wpisanie jej do Krajowego Rejestru Sądowego. Każdy z partnerów ponosi odpowiedzialność za zobowiązania powstałe z wykonywaniem przez niego wolnego zawodu. Możliwe jest stosowanie uproszczonej księgowości. Spółka partnerska nie posiada osobowości prawnej.³⁶

³¹ Zarządzanie mikroprzedsiębiorstwem. Podręcznik dla przedsiębiorczej kobiety, pr. zbior. pod. red. E. Lisowskiej, R. Kasprzaka, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2008, s. 47.

³² Spółka cywilna, http://www.vat.pl/spolka_cywilna_formy_dzialalnosci_1723.php (data odczytu: 2.01.2015).

³³ P. Mućko, A. Sokół, Jak założyć..., op. cit., s. 36.

³⁴ Podstawy nauki o organizacji. Przedsiębiorstwo jako organizacja gospodarcza, pr. zbior. pod red. S. Marka, M. Białasiewicz, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011, s. 56.

³⁵ J. Duraj, Podstawy ekonomiki..., op. cit., s. 116-117.

³⁶ Zarządzanie mikroprzedsiębiorstwem..., pr. zbior. pod. red. E. Lisowskiej, R. Kasprzaka, op. cit., s. 49.

Spółka komandytowa regulowana jest przepisami Kodeksu spółek handlowych. W przypadku prowadzenia tej formy spółki wymagane jest prowadzenie pełnej księgowości. Umowa spółki zawierana jest w formie aktu notarialnego, a spółka musi zostać wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego. Istotą tej spółki jest to, że przynajmniej jeden z jej wspólników (tzw. komplementariusz) odpowiada za zobowiązania spółki całym swym majątkiem, a odpowiedzialność pozostałych (tzw. komandytariuszy) jest ograniczona tylko do wysokości sumy komandytowej. Uprawnienia do kierowania spółką mają tylko komplementariusze. Spółka nie posiada osobowości prawnej³⁷.

Spółka komandytowo-akcyjna stanowi połączenie wybranych elementów spółki osobowej z kapitałową. Minimalny kapitał zakładowy wynosi co najmniej 50 000 zł. Bez ograniczeń za zobowiązania spółki odpowiada co najmniej jeden wspólnik, czyli komplementariusz, a co najmniej jeden wspólnik jest akcjonariuszem³⁸. Ta forma spółki powstała z myślą o ochronie przedsiębiorców, którzy chcą dokapitalizować przedsiębiorstwo poprzez emisję akcji. Założycielami tejże spółki są wspólnicy, którzy wnoszą kapitał oraz podpisują statut, który powinien być sporządzony w formie aktu notarialnego pod rygorem nieważności. Spółka powstaje z chwilą wpisu do KRS³⁹. Organami spółki są walne zgromadzenie oraz rada nadzorcza. Wymogiem jest prowadzenie ksiąg handlowych⁴⁰.

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością to obecnie najczęstsza forma prowadzenia działalności gospodarczej. Spółki te mogą być tworzone nie tylko w celu gospodarczym, ale także naukowym czy charytatywnym. Kapitał zakładowy winien wynosić minimum 5 000 zł, a minimalna wartość jednego udziału to 50 zł⁴¹. Umowa spółki musi być zawarta w formie aktu notarialnego. Spółka ta powstaje w momencie wpisu do KRS i uzyskuje tym samym osobowość prawną. Działa poprzez swoje organy – zarząd, rada nadzorcza, komisja rewizyjna, zgromadzenie wspólników. Majątek spółki jest całkowicie wyodrębniony od majątku wspólników. Niewątpliwą zaletą tej spółki jest właśnie wyłączenie wspólnika z odpowiedzialności za zobowiązania spółki⁴².

Spółka akcyjna jest podstawowym rodzajem spółki kapitałowej. Kapitał zakładowy może zostać pokryty gotówką bądź aportami i dzieli się go na akcje o równej wartości nominalnej. Akcje są papierami wartościowymi i stanowią podstawę nabycia praw wspólnika w spółce akcyjnej. Utworzenie spółki wymaga ustanowienia jej statutu w formie aktu

³⁷ J. Duraj, Podstawy ekonomiki..., op. cit., s. 118-119.

³⁸ Podstawy nauki o organizacji..., pr. zbior. pod red. S. Marka, M. Białasiewicz, op. cit., s. 57.

³⁹ K. Guzera, J. Mierzejewska-Majcherek, Ekonomika..., op. cit., s. 46-47.

⁴⁰ P. Mućko, A. Sokół, Jak założyć..., op. cit., s. 44.

⁴¹ Podstawy nauki o organizacji..., pr. zbior. pod red. S. Marka, M. Białasiewicz, op. cit., s. 57.

⁴² P. Mućko, A. Sokół, Jak założyć..., op. cit., s. 46-48.

notarialnego. Spółka akcyjna to odpowiednia forma do prowadzenia dużych przedsiębiorstw, których utworzenie oraz funkcjonowanie wymaga zgromadzenia bardzo dużego kapitału⁴³. Minimalna wysokość kapitału zakładowego wynosi 100 000 zł⁴⁴. Kapitał tej spółki bardzo często bywa anonimowy. Akcjonariusze nie odpowiadają osobiście za zobowiązania spółki akcyjnej. Przedsiębiorcą nie są akcjonariusze-właściciele, a zarząd firmy. Władze spółki akcyjnej to: zarząd, rada nadzorcza, a także walne zgromadzenie akcjonariuszy⁴⁵. Spółka posiada osobowość prawną. Możliwe jest powołanie do zarządu osób nie będących współnikami spółki. Zaletą spółki akcyjnej jest jej wysoka wiarygodność wynikająca z jej kapitału zakładowego⁴⁶.

1.3. Bariery funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

Przedsiębiorstwa w procesie rozwoju, a zwłaszcza sektor małych i średnich przedsiębiorstw, napotykają na różnorodne bariery. Z jednej strony stanowią one konsekwencję konkurencji rynkowej, a z drugiej – są skutkiem niedoskonałości systemów prawnych, politycznych, gospodarczych czy społecznych. Ważnym ich źródłem są też błędy jakie popełniają przedsiębiorcy w procesie rozwoju lub ograniczenia samej firmy. Bariery zmniejszają swobodę działania przedsiębiorstw, utrudniają im procesy rozwojowe, a w ostateczności mogą prowadzić do kryzysów i upadku firm. Patrząc na to jednak z innej perspektywy, istnienie barier wymusza na podmiotach gospodarczych działania przedsiębiorcze i innowacyjne, prowadzi również do poprawy jakości produktów oraz usług, powoduje, że firmy podejmują działania o charakterze rozwojowym. W tym znaczeniu bariery mogą być stymulatorem rozwoju przedsiębiorstw⁴⁷.

Można wyróżnić dwie główne grupy barier w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Są to: bariery wewnętrzne (mikroekonomiczne) oraz bariery zewnętrzne (makroekonomiczne). *Bariery wewnętrzne* określa się jako słabe strony firm sektora MSP. Zalicza się do nich bariery związane z zarządzaniem przedsiębiorstwem, bariery lokalowe i związane z wielkością przedsiębiorstwa, bariery produkcyjne, bariery kapitałowe, słabości

⁴³ Podstawy nauki o przedsiębiorstwie..., pr. zbior. pod red. J. Lichtarskiego, op. cit., s. 95.

⁴⁴ Podstawy nauki o organizacji..., pr. zbior. pod red. S. Marka, M. Białasiewicz, op. cit., s. 58.

⁴⁵ J. Duraj, Podstawy ekonomiki..., op. cit., s. 127.

⁴⁶ P. Mućko, A. Sokół, Jak założyć..., op. cit., s. 53.

⁴⁷ Strona internetowa dr inż. Marka Matejuna, http://www.matejun.pl/bw-bariery_rozwoju_MSP.htm (dostęp 4.01.2015).

kwalifikacji i wiedzy zarówno właścicieli, jak i kadry⁴⁸. *Bariery zewnętrzne* wynikają natomiast z otoczenia. Mogą mieć charakter ogólnogospodarczy, bądź dotyczyć tylko wybranej branży. Wyróżnia się tutaj bariery m.in.: rynkowe, prawne, technologiczne, informacyjno-edukacyjne, finansowe, społeczne, informatyczne⁴⁹. Mają one największe znaczenie dla sytuacji przedsiębiorstw sektora MSP mają właśnie bariery zewnętrzne, ponieważ przedsiębiorcy nie mają na nie wpływu i są od nich niezależne.

Bariery rynkowe występują gdy spada popyt na dane usługi lub produkty, co powoduje spadek obrotów przedsiębiorstw. Najczęstszymi przyczynami takiej sytuacji są: rosnąca konkurencja, przesycenie rynku, trudności ze znalezieniem nowych rynków zbytu, import towarów substytucyjnych, zmiana preferencji klientów, występowanie coraz to nowszych potrzeb, jak i sposobów ich zaspokojenia⁵⁰.

Bariera prawna jest związana ze skomplikowanymi oraz podlegającymi ciągłym zmianom przepisami prawnymi. Ważnym problemem jest również brak systemu skutecznej ochrony znaków towarowych⁵¹. Rozwój sektora MSP w bardzo dużym stopniu utrudnia niejasne prawo podatkowe. Dla przedsiębiorstw uciążliwa jest niejednoznaczność oraz brak przejrzystości przepisów prawnych, w których występuje wiele „luk”, umożliwiających dowolną interpretację konkretnych przepisów. Poważnymi problemami są tutaj ciągłe zmiany przepisów dotyczących podatku VAT, czy wysokości stawki podatku dochodowego⁵². System finansowo-podatkowy kraju w dużym stopniu warunkuje wybór dziedziny działalności firmy, wpływa na kierunki inwestowania, funkcjonowanie oraz konkurencyjność sektora MSP.

Jedną z ważniejszych barier dla rozwoju MSP są zbyt *wysokie pozapłacowe koszty pracy*, które wpływają na zmniejszenie konkurencyjności przedsiębiorstw, jak również na ograniczenie zatrudnienia⁵³. Wysoki system obciążeń socjalnych znacznie podnosi koszty pracy, tym samym wpływając na wzrost kosztów produkcji i usług. Problemem dla przedsiębiorców jest też nieelastyczne prawo pracy⁵⁴.

⁴⁸ M. Matejun, Wewnętrzne bariery rozwoju firm sektora MSP, [w:] Zarządzanie rozwojem organizacji, Tom II, pr. zbior. pod red. S. Lachiewicz, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2007, s. 123.

⁴⁹ M. Ziemia, K. Świeszczak, Bariery rozwoju podmiotów z sektora MSP – ze szczególnym uwzględnieniem możliwości pozyskania kapitału obcego, [w:] Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 786, Finanse, Rynki finansowe, Ubezpieczenia nr 64/1, Szczecin 2013, s. 492-493.

⁵⁰ Tamże, s. 494.

⁵¹ Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szkice o współczesnej przedsiębiorczości, pr. zbior. pod red. T. Łuczki, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2007, s. 32-33.

⁵² Portal Polskich Przedsiębiorców MSP-24, <http://msp-24.pl/Bariery-rozwoju-MSP-w-Polsce,41,78.html> (dostęp 4.01.2015).

⁵³ M. Starczewska-Krzysztozek, Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, [w:] Infos nr 4(28), Wydawnictwo Sejmowe dla Biura Analiz Sejmowych, 2008, s. 2.

⁵⁴ J. Bednarz, E. Gostomski, Działalność małych i średnich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009, s. 30.

Ważny problem stanowią *bariery i utrudnienia administracyjne i biurokratyczne*. Bariery administracyjne są uciążliwe dla przedsiębiorców oraz często dość kosztowne. Nieraz wynikają z nieprzygotowania urzędników oraz samych urzędów do pracy. Koszty jakie wynikają z istnienia barier administracyjnych to również czas jaki przedsiębiorcy tracą na wypełnianie różnych formalności urzędniczych. Administracja państwowa jest za bardzo zbiurokratyzowana i za mało elastyczna. Zwraca się tutaj też uwagę na niską jakość pracy organów skarbowych oraz nieżyczliwość urzędników⁵⁵.

Bariera informacyjno-edukacyjna jest istotnym ograniczeniem dla rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Szczególne znaczenie ma brak dostępu do informacji o zakresie strategii rozwoju lokalnego rynku, szkoleń i doradztwa biznesowego, zmian przepisów prawnych, badań rynkowych. Firmy z tego sektora mają utrudniony dostęp do informacji biznesowych potrzebnych im w dalszym rozwoju. Ma to szczególnie negatywny wpływ na działalność przedsiębiorstw, które swoją działalność opierają na zaspokajaniu indywidualnych potrzeb, prowadzą działalność w niszowych branżach czy swoją działalność opierają na wiedzy. Duże znaczenie ma brak działań edukacyjnych, które by pozwoliły przedsiębiorcom pozyskać informacje o ważnych dla rozwoju przedsiębiorstw szkoleniach, możliwościach starania się o otrzymanie dofinansowania ze środków unijnych⁵⁶.

Trudny dostęp do kapitału jest jedną z kluczowych barier w dynamicznym rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Wprowadzanie nowych technologii i technik produkcji wymaga sporych nakładów finansowych. Problemy z pozyskaniem kapitału w dużej mierze wynikają z wysokiego oprocentowania kredytów bankowych. Do przeszkód związanych z korzystaniem z usług kredytowych zaliczyć należy również skomplikowane i często niejasne przepisy oraz procedury bankowe, wysokie prowizje i opłaty. Dużym problemem w początkowej fazie działalności przedsiębiorstw jest pozyskanie zewnętrznych źródeł finansowania na rozwój i inwestycje⁵⁷. Mimo szerokiej oferty usług kredytowych (takich jak: pożyczki, kredyty, poręczenia i gwarancje, fundusze inwestycyjne, leasing, faktoring, czy też dostępne obecnie fundusze unijne) małe i średnie przedsiębiorstwa zmuszone są bardzo często szukać prywatnych źródeł finansowania, ponieważ dostęp do usług kredytowych oferowanych przez banki jest dla nich ograniczony. Podstawowym powodem, dla którego banki nie chcą udzielać kredytów nowym przedsiębiorcom jest brak aktywów, które są

⁵⁵ Tamże, s. 3-4.

⁵⁶ M. Ziemia, K. Świeszczak, *Bariery rozwoju...*, op. cit., s. 495.

⁵⁷ Bankier.pl, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Bariery-funkcjonowania-MSP-w-Polsce-1572726.html> (dostęp 10.01.2015).

niezbędne dla zabezpieczenia kredytów. Przedsiębiorstwa nie posiadają dokumentów poświadczających o ich dłuższej obecności na rynku, przez co nie budzą zaufania banków⁵⁸.

Duże znaczenie dla rozwoju przedsiębiorstw sektora MSP ma istnienie *bariery innowacyjno-technologicznej*. Wiąże się ona z posiadaniem przez przedsiębiorstwa przestarzałych maszyn i utrudnieniami w dostępie do nowszych technologii i informacji na ich temat oraz nowych, efektywniejszych metod zarządzania. Inwestowanie w nowe technologie wiąże się z dużymi kosztami i dużym ryzykiem, na które większość małych przedsiębiorstw nie może sobie pozwolić⁵⁹. Bariery innowacyjności wiążą się również ze słabością sfery naukowej oraz badawczo-rozwojowej. Problem stanowi znalezienie odpowiedniego partnera technologicznego. Istotny jest tu też brak przepływu informacji o najnowszych technologiach do gospodarki oraz nieznanomość potrzeb rynkowych⁶⁰. Problemy wynikają także z opóźnienia technologicznego gospodarki kraju oraz z niewielkiego potencjału innowacyjnego oraz rozwojowego większości regionów Polski⁶¹.

Bariera społeczna wiąże się z niedostateczną kulturą przedsiębiorczości w społeczeństwie, brakiem akceptacji oraz poparcia społecznego. Wiąże się ona z ilością i jakością zasobów ludzkich, które występują na rynku pracy. Najistotniejszym przejawem występowania bariery społecznej jest negatywny wizerunek przedsiębiorcy i jego roli w gospodarce⁶².

Poważną barierę w rozwoju sektora MSP stanowi *istnienie oraz ciągły rozwój szarej strefy*. Ukrywanie obrotów i zatrudnienia przez część firm sektora MSP powoduje destabilizację sytuacji na rynku. Dla firm, które działają zgodnie z prawem obecność szarej strefy na rynku oznacza obniżenie ich konkurencyjności, gdyż koszty, które ponoszą i wysokość płaconych podatków są bowiem wyższe niż w firmach ukrywających przynajmniej część przychodów czy zatrudnienia. Skutkuje to tym, że ceny usług i towarów jakie oferują te firmy są wyższe niż w firmach działających w szarej strefie. Główną przyczyną rozwoju szarej strefy są ciągle zmiany przepisów, za którymi przedsiębiorcy „nie nadążają” i które przyczyniają się do wzrostu kosztów działalności. Ciągłe zmiany przepisów

⁵⁸ M. Kochmańska, Bariery rozwoju przedsiębiorczości małych i średnich firm, s. 61. W: Śląska Biblioteka Cyfrowa <http://sbc.org.pl/dlibra/docmetadata?id=7682&from=pubstats> (dostęp 23.01.2015).

⁵⁹ M. Kochmańska, Bariery rozwoju..., op. cit., s. 62.

⁶⁰ B. M. Marciniak, Rola parków naukowo-technologicznych w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań 2007, s. 30.

⁶¹ Współpraca małych i średnich przedsiębiorstw w regionie. Budowanie konkurencyjności firm i regionu, pr. zbior. pod red. A. Adamik, Difin, Warszawa 2012, s. 180.

⁶² Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szkice..., pr. zbior. pod red. T. Łuczki, op. cit., s. 45.

prawa, ich niejasność, niejednoznaczność oraz problemy z interpretacją powodują obniżenie zaufania do instytucji stanowiących prawo i ucieczką przedsiębiorstw do szarej strefy⁶³.

Istotną barierę w rozwoju MSP stanowi *konkurencja ze strony przedsiębiorstw uprzywilejowanych*, tzn. zwolnionych ze świadczeń podatkowych. Przedsiębiorstwa takie działają najczęściej na terenie specjalnych stref ekonomicznych. W takich przypadkach niektórym zakładom umarza się podatki, zwalnia je ze składek na ubezpieczenia społeczne, udziela się im pomocy publicznej. Obniża to konkurencyjność pozostałych firm, które nie mogą korzystać z tego rodzaju wsparcia dla swojej działalności⁶⁴.

Wśród barier sektora MSP wymienić można również *ograniczenia infrastrukturalne*. Należy tutaj zaliczyć niewystarczającą dostępność oraz niską jakość infrastruktury, która w istotny sposób wpływałoby na obniżenie kosztów inwestycji. Bariera ta dotyczy dróg, autostrad, obiektów gospodarki wodnej, infrastruktury energetycznej, gospodarki odpadami⁶⁵. Wprowadzenie regulacji unijnych w sferze ochrony środowiska w znacznym stopniu utrudni albo nawet całkowicie uniemożliwi działalność części przedsiębiorstw⁶⁶.

Bariery wewnętrzne mają również duże znaczenie z punktu widzenia rozwoju przedsiębiorstw w omawianym sektorze. Do barier wewnętrznych należy zaliczyć bariery związane z zarządzaniem, rozmiarem działalności, bariery finansowe, problemy z obszaru kapitału ludzkiego, bariery produkcyjne⁶⁷.

Bariera zarządzania jest najczęściej wynikiem niewystarczających umiejętności menedżerskich właścicieli przedsiębiorstw, którzy najczęściej nie posiadają wykształcenia z zakresu zarządzania⁶⁸. Bariery te dotyczą zarówno strategii organizacji, jak też jej wdrożenia i pozostałych aspektów działalności organizacyjnej. Dużym problemem bywa błędnie sformułowana strategia rozwoju a następnie błędne decyzje jakie są podejmowane na jej podstawie. Przykładem takich działań mogą być: wybór niekorzystnej lokalizacji firmy, niewłaściwy dobór asortymentu, zły dobór kontrahentów, zbyt niski kapitał początkowy, który będzie powodował brak środków na prowadzenie bieżącej działalności⁶⁹. W obszarze zarządzania mogą również wystąpić problemy personalne dotyczące osoby właściciela firmy. Należą do nich: pogorszenie stanu zdrowia, zmiana sytuacji rodzinnej czy materialnej, chęć zdobycia większej ilości wolnego czasu dla siebie oraz rodziny. Kolejny rodzaj barier

⁶³ M. Starczewska-Krzyszczak, Bariery..., op. cit., s. 43.

⁶⁴ Bankier.pl, op. cit.

⁶⁵ M. Ziemia, K. Świeszczak, Bariery rozwoju..., op. cit., s. 495.

⁶⁶ Przetrawianie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, pr. zbior. pod red. F. Bławata, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2004, s. 70.

⁶⁷ M. Ziemia, K. Świeszczak, Bariery rozwoju..., op. cit., s. 492.

⁶⁸ Przetrawianie i rozwój małych i średnich..., pr. zbior. pod red. F. Bławata, op. cit., s. 63.

⁶⁹ M. Ziemia, K. Świeszczak, Bariery rozwoju..., op. cit., s. 492.

zarządzania wiąże się ze słabościami struktur organizacyjnych. Są to przede wszystkim: problemy komunikacyjne w firmie, brak rozgraniczenia odpowiedzialności, problemy z delegowaniem uprawnień i podejmowanie decyzji przez właściciela, który nie zawsze ma do tego odpowiednie kwalifikacje⁷⁰.

Problemy słabości kompetencji, wiedzy oraz umiejętności należą do *barier związanych z kapitałem ludzkim*. Podstawowym problemem w przypadku tej bariery są niedostateczne kwalifikacje pracowników oraz brak motywacji do legalnej pracy (z powodu polityki jaką prowadzi państwo wobec osób bezrobotnych, gdzie przeważają zasiłki, zamiast finansowania aktywnych form wsparcia osób bezrobotnych)⁷¹. Istotną kwestią są również niedostateczne umiejętności wynikające z braku dostępu do źródeł informacji oraz nieumiejętności identyfikacji szans jakie pojawiają się na rynku. Ważną przeszkodą w rozwoju przedsiębiorstw jest niska skłonność pracowników do ciągłego uczenia się i poszerzania swojej wiedzy, jej uaktualniania, brak kreatywności i innowacyjności w ich działaniach⁷².

Bariera dotycząca braku wykwalifikowanych pracowników znajduje się na liście najważniejszych barier w rozwoju MSP. Istotną przyczyną braków w podaży pracy (w kontekście jej struktury) jest masowa migracja Polaków, przede wszystkim do krajów Europy Zachodniej. Problem stanowi również niedopasowanie polityki edukacyjnej kraju do zapotrzebowania rynku pracy⁷³.

Barierę produkcyjną dotyczą problemów z czynnikami produkcyjnymi. Należą do nich przede wszystkim: przestarzały park maszynowy, problemy z pozyskaniem nowoczesnych technologii oraz informacji o nich, problemy z nadążaniem za zbyt szybkim postępem technologicznym, ograniczone moce produkcyjne, trudności z pozyskaniem czynników wytwórczych, a także surowców i materiałów, które niezbędne są w procesie produkcyjnym⁷⁴.

Ostatnią grupę barier wewnętrznych stanowią *bariery lokalne oraz dotyczące wielkości firmy*. Wielkość przedsiębiorstwa przekłada się na jego zdolności wytwórcze, wielkość sprzedaży, jego udział w rynku oraz możliwości jego rozwoju. Podobnie jest w przypadku usytuowania zakładu – im korzystniejsze położenie firmy, tym większe ma ona możliwości sprzedażowe. Podstawowymi przeszkodami w wyborze miejsca prowadzenia

⁷⁰ M. Matejun, Wewnętrzne bariery rozwoju firm..., op. cit., s. 123.

⁷¹ Małe i średnie przedsiębiorstwa w świetle strategii lizbońskiej, pr. zbior. pod red. M. Strużycki, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2008, s. 137.

⁷² M. Ziemia, K. Świeszczak, Bariery rozwoju..., op. cit., s. 493.

⁷³ M. Starczewska-Krzysztozek, Bariery..., op. cit., s. 45.

⁷⁴ Tamże.

działalności są: niezadowalająca baza lokalowa, wysokie koszty remontów oraz wynajmu, niedostateczna powierzchnia zajmowanych pomieszczeń, wysoki koszt ich użytkowania, brak miejsc parkingowych, oddalenie od głównych tras komunikacyjnych, zabudowań, lokalizacja nieatrakcyjna z punktu widzenia klienta⁷⁵.

1.4. Znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw dla gospodarki

Sektor MSP wnosi bardzo duży wkład w rozwój ekonomiczny państwa. Przedsiębiorstwa z tego sektora stanowią blisko 99,8% wszystkich firm, które działają w Polsce, z czego mikroprzedsiębiorstwa stanowią aż 99% przedsiębiorstw tego sektora⁷⁶. Prawie trzy miliony małych i średnich przedsiębiorstw działających w Polsce zatrudnia prawie 6 milionów osób i wytwarza blisko połowę polskiego PKB. Jak wskazują powyższe statystyki, firmy sektora MSP są motorem napędowym polskiej gospodarki⁷⁷.

„Małe i średnie firmy mają największy wpływ na budowanie trwałych podstaw wzrostu gospodarczego, lepiej dostosowują się do dynamicznie zmieniającej się sytuacji na rynku, są najbardziej innowacyjne, przez co lepiej wykorzystują środki produkcji”⁷⁸.

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw prowadzi do upowszechniania zatrudnienia, pomaga w aktywizacji w szczególności wiejskich oraz słabo rozwiniętych regionów kraju⁷⁹. Przedsiębiorstwa te średnio tworzą więcej miejsc pracy ze względu na niższe koszty oraz krótszy czas organizacji stanowisk pracy. Ponadto sektor MSP wchłania wolne zasoby siły roboczej uwolnione w wyniku zwolnień, redukcji etatów czy restrukturyzacji w dużych przedsiębiorstwach. Dużym plusem małych firm jest możliwość tworzenia nowych miejsc pracy również w warunkach ogólnego osłabienia koniunktury gospodarczej. Zatem rozwój firm w tym sektorze wpływa znacząco na poziom życia oraz zamożności społeczności danego obszaru⁸⁰. Sektor ten daje szansę zatrudnienia osobom o relatywnie niskich kwalifikacjach

⁷⁵ Tamże.

⁷⁶ Bankier.pl, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Bariery-funkcjonowania-MSP-w-Polsce-1572726.html> (dostęp 10.01.2015).

⁷⁷ D. Klonowski, Innowacyjność sektora MSP w Polsce. Rządowe programy wsparcia a luka finansowa, Raport powstały w ramach programu Ernst & Young Sprawne Państwo, Ernst & Young Polska Sp. z o.o. sp. k., Warszawa 2009, s. 8.

⁷⁸ Portal Polskich Przedsiębiorców MSP-24, op. cit.

⁷⁹ R. Krzemień, M. Struś, Rola małych i średnich przedsiębiorstw w procesie akcesyjnym Polski do Unii Europejskiej, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu – Katedra Historii Gospodarczej, s. 11, <http://www.konferencja.edu.pl/ref8/pdf/pl/Krzemien-Wroclaw.pdf> (dostęp: 24.02.2015).

⁸⁰ Współpraca małych i średnich przedsiębiorstw w regionie..., pr. zbior. pod red. A. Adamik, op. cit., s. 37-38.

zawodowych oraz niewielkim doświadczeniu⁸¹. Oprócz znaczenia gospodarczego dla rynku pracy, ma również znaczenie społeczne – przyczynia się do rozładowania napięć społecznych wywołanych przez bezrobocie⁸².

Dzięki dużej elastyczności oraz kreatywności małe i średnie przedsiębiorstwa skutecznie zaspokajają potrzeby klientów na rynkach lokalnych, a co za tym idzie wywierają duży wpływ na ich rozwój. Posiadanie bliskich relacji z klientami, bardzo dobra znajomość uwarunkowań lokalnych, krótki czas podejmowania decyzji dotyczących firmy, szybkie dostrzeganie okazji i luk rynkowych to najważniejsze zalety małych przedsiębiorstw w działaniach marketingowych⁸³. Przedsiębiorstwa z tego sektora są w stanie znacznie lepiej zaspokoić indywidualne gusta odbiorców. Pozwalają na przestawienie się z produkcji masowej na zindywidualizowaną i o dużej jakości. Małe i średnie przedsiębiorstwa to jednostki, które bardzo szybko potrafią dostosować się do zmieniających się postaw konsumenckich. Bardzo często działają w niszach rynkowych, czym umacniają swoją pozycję na rynku⁸⁴.

Rozwój MSP w słabo rozwiniętych regionach hamuje migrację ludności z prowincji do większych miast w poszukiwaniu pracy⁸⁵, ma pozytywny wpływ na rozwój regionalny oraz na wyrównywanie dysproporcji w ich rozwoju⁸⁶. Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw zazwyczaj zakładają je w miejscu zamieszkania, a co za tym idzie ich głównym obszarem działania jest rynek lokalny. Niesie to ze sobą korzyści dla regionu nie tylko w postaci płaconych podatków, ale również nowych miejsc pracy. Działalność MSP tworzy obraz regionu, który może przyciągać lub zniechęcać potencjalnych inwestorów, przedsiębiorców oraz klientów⁸⁷.

Jednocześnie przedsiębiorstwa z tego sektora mają istotny wpływ na rozwój sektora dużych przedsiębiorstw oraz innych instytucji w regionie, takich jak: szkoły, szpitale, urzędy itp. Co najważniejsze tworzą rynek zbytu dla produktów dużych firm oraz ułatwiają ich dystrybucję. Duża liczba rozmaitych podmiotów gospodarczych sprawia, że rośnie

⁸¹ Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szanse i zagrożenia rozwoju, pr. zbior. pod red. N. Daszkiewicz, Cedewu, Warszawa 2007, s. 43.

⁸² M. Maj, Polityka Unii Europejskiej wobec sektora małych i średnich przedsiębiorstw, <http://www.puls.uni.lodz.pl/numery/22/msp.html>, (dostęp: 24.02.2015).

⁸³ Współpraca małych i średnich przedsiębiorstw w regionie..., op. cit., s. 38.

⁸⁴ A. Drab-Kurowska, A. Sokół, Małe i średnie przedsiębiorstwa wobec wyzwań rozwoju technologii XXI wieku, Cedewu, Warszawa 2010, s. 25.

⁸⁵ Tamże, s. 24.

⁸⁶ Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szanse i ..., pr. zbior. pod red. N. Daszkiewicz, op. cit., s. 43.

⁸⁷ M. Maj, Polityka Unii Europejskiej wobec..., op. cit.

zapotrzebowanie na różnego rodzaju usługi: m. in. ubezpieczeniowe, finansowe, kulturalne, edukacyjne⁸⁸.

Kreowanie pozytywnego wzorca dla wzrostu przedsiębiorczości w regionie to również ważna funkcja małych i średnich przedsiębiorstw. Firmy odnoszące sukces są dla pozostałych motywacją do działania oraz przykładem, że można prowadzić sprawnie działający biznes. Zależy to jednak od chęci, uporu oraz kreatywności właścicieli. Istotny z tego punktu widzenia jest tzw. efekt mnożnikowy, którego cechą charakterystyczną jest wzrost zapotrzebowania na kolejne przedsięwzięcia w wyniku powstania jednej firmy. Wynika to z tego, że wszystkie przedsiębiorstwa funkcjonują w ramach określonych łańcuchów dostaw⁸⁹. Małe i średnie przedsiębiorstwa jako podwykonawcy i kooperanci są cennym współpracownikiem dużych organizacji, ponieważ zapewniają im elastyczność w kwestii dostaw pod względem ilości i jakości⁹⁰.

Wzrost innowacyjności regionów również związany jest z rozwojem sektora MSP. Ponieważ firmy działające w tym sektorze z powodu ograniczonych zasobów nie są w stanie konkurować z dużymi organizacjami, coraz więcej kapitału przeznaczają na innowacje oraz rozwój własnego potencjału kadrowego, technicznego i organizacyjnego. Zaletą tego sektora są duże możliwości wdrażania nowych technologii produkcji i technik⁹¹.

Warto podkreślić fakt, że sektor MSP łagodzi niedostatki infrastruktury gospodarczej oraz społecznej, przyczynia się do rozwoju gospodarki krajowej, kreuje nowe miejsca pracy⁹². To właśnie mali przedsiębiorcy w swoich działaniach wykazują się pomysłowością i zaangażowaniem, co skutkuje najczęściej wypracowaniem nowych i zaawansowanych technologii. Gospodarka swój wzrost zawdzięcza głównie sektorowi małych i średnich przedsiębiorstw. Poprzez wzmocnienie konkurencji, małe przedsiębiorstwa pozwalają uzyskać równowagę rynkową oraz przyczyniają się do utrzymywania cen towarów i usług na odpowiednio niskim poziomie, dzięki czemu są w stanie umocnić pozycję gospodarki krajowej na rynkach zagranicznych⁹³. Małym przedsiębiorstwom dzięki dużym zdolnościom

⁸⁸ Współpraca małych i średnich przedsiębiorstw w regionie..., pr. zbior. pod red. A. Adamik, op. cit., s. 39.

⁸⁹ Tamże, s. 40.

⁹⁰ M. Maj, Polityka Unii Europejskiej wobec..., op. cit.

⁹¹ Tamże, s. 41.

⁹² Gazeta finansowa online, <http://www.gf24.pl/10919/sila-napedowa-polskiej-gospodark>, (dostęp: 24.02.2015).

⁹³ D. Dębski, *Ekonomika i organizacja przedsiębiorstw. Część 1*, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa 2006, s. 48.

dostosowawczym łatwiej jest adaptować nowe rozwiązania i technologie. W rezultacie oznacza to poprawę efektywności oraz innowacyjności całej gospodarki⁹⁴.

⁹⁴ Nowoczesny sektor MŚP siłą napędową gospodarki, Magazyn komputerowy online Chip.pl, <http://www.chip.pl/news/wydarzenia/statystyka/2012/01/nowoczesny-sektor-msp-sila-napedowa-gospodarki>, (dostęp: 25.02.2015).

Rozdział 2 FORMY OPODATKOWANIA DOCHODU OSÓB FIZYCZNYCH PROWADZĄCYCH DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZĄ

2.1 Pojęcie, funkcje i rodzaje podatków

W polskim systemie podatkowym *pojęcie podatku* zdefiniowane zostało w ustawie z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa, według której „podatkem jest publicznoprawne, nieodpłatne, przymusowe oraz bezzwrotne świadczenie pieniężne na rzecz Skarbu Państwa, województwa, powiatu lub gminy, wynikające z ustawy podatkowej”⁹⁵. Definicja ta wskazuje na podstawowe cechy podatku, które pomagają w odróżnieniu go od pozostałych świadczeń publicznoprawnych.

Publicznoprawny charakter podatku oznacza, iż jego beneficjentem może być tylko i wyłącznie związek publicznoprawny (tj. państwo, samorząd terytorialny)⁹⁶. Wpływy z podatków przeznaczane są na sfinansowanie zadań o charakterze publicznym (m. in.: oświata, obrona narodowa, wymiar sprawiedliwości, ochrona zdrowia, administracja publiczna)⁹⁷.

Nieodpłatność (nieekwiwalentność) podatku oznacza, że ze świadczeniem podatkowym nie wiążą się bezpośrednio wzajemne świadczenia na rzecz podatnika ze strony podmiotu publicznego. Można mówić tylko o tzw. odpłatności ogólnej, która oznacza, że wpływy z podatków służą finansowaniu usług publicznych, które świadczy się na rzecz społeczeństwa. Jednak możliwość korzystania z tych usług nie ma związku z wysokością płaconego podatku, a z przynależnością do danego społeczeństwa⁹⁸.

Bardzo istotny jest przymusowy i obowiązkowy charakter podatków, który stanowi wyraz władztwa państwowego⁹⁹. Podmiot, który jest uprawniony do nakładania podatków w sytuacji gdy zobowiązany nie wywiąże się z obowiązku podatkowego dysponuje możliwością przymusu oraz nakładania kar i sankcji skarbowych. Podstawą przymusu prawnego jest Konstytucja RP oraz Ordynacja podatkowa¹⁰⁰.

⁹⁵ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa, Dz. U. 2012, poz. 749, stan prawny na dzień 11 maja 2014 r., art. 6.

⁹⁶ H. Litwińczuk, Prawo podatkowe przedsiębiorców, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2003, s. 18.

⁹⁷ L. Dorozik, J. Stanielewicz, B. Walczak, System podatkowy Polski, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Szczecin 2008, s. 23.

⁹⁸ P. Felis, M. Jamroży, J. Szlęzak-Matusiewicz, Podatki i składki w działalności przedsiębiorców, Difin, Warszawa 2010, s. 16.

⁹⁹ Rozliczenia podatkowe przedsiębiorcy, pr. zbior. pod red. M. Poszwy, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005, s. 11.

¹⁰⁰ L. Dorozik, J. Stanielewicz, B. Walczak, System podatkowy..., op. cit., s. 22.

Bezwrotność podatku znaczy, że podatek raz zapłacony nie podlega zwrotowi podatnikowi. Ta zasada nie ma jednak zastosowania do podatków zawyżonych (nadpłata podatku) i pobranych w nie odpowiedniej wysokości¹⁰¹.

Podatki pobierane są w jednostkach pieniężnych, co wynika z faktu, że podatek jest kategorią finansową¹⁰².

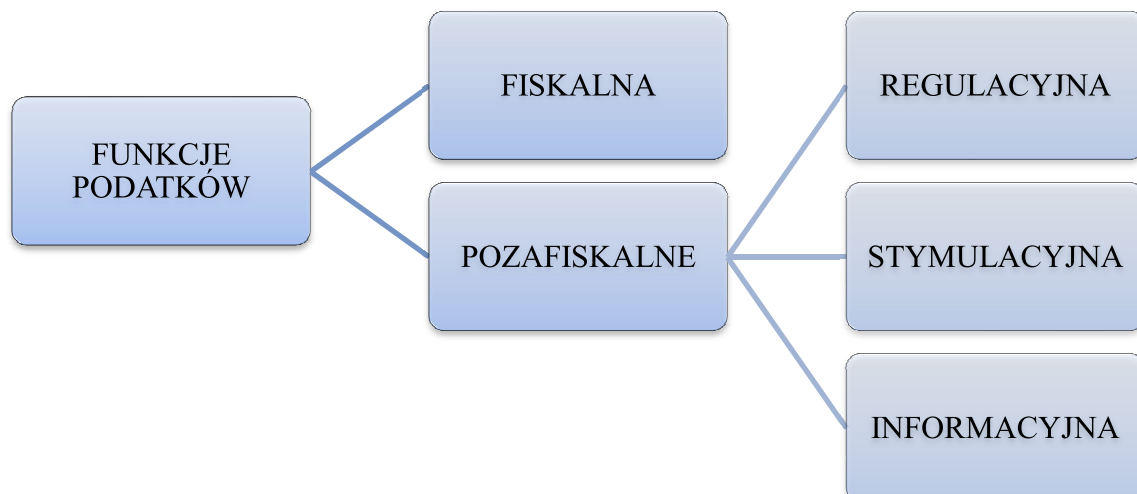
Bardzo ważną cechą podatku jest jego powszechność. Podatki ustala się jako świadczenia powszechne, obejmujące wszystkie podmioty spełniające warunki, które uzasadniają nałożenie na nie podatku¹⁰³.

Jednostronność podatku to jednostronne, władcze ustalenie świadczenia przez organy władzy państwowej lub samorządowej, posiadające konstytucyjne uprawnienia do ustalania wysokości podatków¹⁰⁴.

Funkcje podatków dzieli się w literaturze przedmiotu na¹⁰⁵:

- funkcję fiskalną (dochodową),
- funkcje pozafiskalne, wśród których to z kolei wyróżnia się:
 - funkcję regulacyjną,
 - funkcję stymulacyjną,
 - funkcję informacyjną.

Rysunek 4. Funkcje podatków



Źródło: H. Litwińczuk, Prawo podatkowe przedsiębiorców, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2003, s. 18.

¹⁰¹ R. Wolański, System podatkowy w Polsce, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Kraków 2004, s. 19.

¹⁰² Tamże.

¹⁰³ Rozliczenia podatkowe przedsiębiorcy..., pr. zbior. pod red. M. Poszwy, op. cit., s. 12.

¹⁰⁴ L. Dorozik, J. Stanielewicz, B. Walczak, System podatkowy..., op. cit., s. 21.

¹⁰⁵ H. Litwińczuk, Prawo podatkowe..., op. cit., s. 18.

Najważniejszą, jak też i najstarszą z nich jest *funkcja fiskalna*¹⁰⁶. Wyraża się ona w dostarczaniu dochodów do budżetu państwa. Polega na pobieraniu podatków przez uprawnione do tego podmioty publicznoprawne od podmiotów zobowiązanych celem sfinansowania zadań publicznych¹⁰⁷. Ma charakter powszechny, ponieważ dotyczy wszystkich rodzajów podatków. Jej znaczenie rośnie wraz ze wzrostem gospodarczym państwa. Z funkcją fiskalną ściśle powiązane jest pojęcie nadmiernego fiskalizmu. Pojawia się ono w sytuacji gdy wysokość obciążeń podatkowych powoduje ograniczenie bądź też nawet likwidację działalności podatników. Bywa on często przyczyną rozrostu szarej strefy¹⁰⁸.

Funkcja regulacyjna jest związana z funkcją fiskalną i polega na kształtowaniu dochodu będącego w dyspozycji podatnika¹⁰⁹. Sprowadza się ona do podziału dochodów przy zastosowaniu podatków, pomiędzy różne grupy społeczne oraz między państwo i jednostki samorządu terytorialnego. Podziału tego dokonuje się poprzez odpowiednią konstrukcję podatków (zróznicowanie stawek, progresja podatkowa). Redystrybucja podatków pomiędzy państwo a samorząd dokonuje się poprzez podział całkowitej puli dochodów z poszczególnych podatków¹¹⁰. Funkcję tę spełniają głównie podatki trudno lub w ogóle nieprzerzucalne, do których zalicza się podatki dochodowe¹¹¹.

Stymulacyjna funkcja podatków określa użycie instrumentów podatkowych celem wywarcia wpływu na kierunki działalności i tempo rozwoju podmiotów gospodarczych. Jest realizowana za pomocą zróżnicowanych obciążeń podatkowych, dzięki którym podatki mogą wpływać zachęcająco, ale też zniechęcająco na decyzje jakie podejmują właściciele przedsiębiorstw¹¹². Funkcja stymulacyjna przejawia się poprzez kształtowanie stawek podatkowych, ulg i zwolnień podatkowych, oddziaływanie na strukturę gospodarki narodowej, lokalizację działalności i jej kierunki¹¹³. Realizacja funkcji stymulacyjnej za pomocą ulg i zwolnień podatkowych powoduje zmniejszenie dochodów budżetowych

¹⁰⁶ <http://pp-podatki.jimdo.com/funkcje-podat%C3%B3w/>, (dostęp: 6.03.2015).

¹⁰⁷ R. Lipniewicz, Prawo podatkowe. Zarys wykładu, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Witelona w Legnicy, Legnica 2011, s. 9.

¹⁰⁸ R. Wolański, System podatkowy w Polsce, op. cit., s. 30-31.

¹⁰⁹ <http://pp-podatki.jimdo.com/funkcje-podat%C3%B3w/>, (dostęp: 6.03.2015).

¹¹⁰ Portal Prawa Podatkowego, http://www.poltax.pl/sloownik/litera,F/funkcja_redystrybucyjna_podatkov,73, (dostęp: 7.03.2015).

¹¹¹ R. Wolański, System podatkowy w Polsce, op. cit., s. 33.

¹¹² <http://pp-podatki.jimdo.com/funkcje-podat%C3%B3w/>, (dostęp: 6.03.2015).

¹¹³ L. Dorozik, J. Stanielewicz, B. Walczak, System podatkowy..., op. cit., s. 37.

państwa, a co za tym idzie ograniczenie podstawowej funkcji podatków, czyli funkcji fiskalnej¹¹⁴.

Ostatnia z wymienionych funkcji podatków to *funkcja informacyjna* (określana też jako *funkcja kontrolna*). Realizacja wpływów z podatków dostarcza informacji o prawidłowościach, jak również o nieprawidłowościach w przebiegu procesów gospodarczych. Istotne obniżenie wpływów z podatków od podmiotów gospodarczych świadczyć może, np. o problemach ze zbyciem produkcji, ale także z egzekwowaniem należności od kontrahentów¹¹⁵.

Podatki ze względu na ich różnorodność można klasyfikować według wielu kryteriów. Jednakże w prezentowanej pracy zwrócić uwagę należy na te podziały podatków, które są istotne z punktu widzenia rozliczeń podatkowych przedsiębiorstw¹¹⁶. W tym kontekście bardzo ważny jest ich podział ze względu na przedmiot opodatkowania. Zgodnie z tym kryterium wyróżnia się: podatki przychodowe, dochodowe, majątkowe oraz konsumpcyjne (podatki od wydatków)¹¹⁷.

Podatki przychodowe pobiera się od przychodów (od obrotów) jakie zostały osiągnięte przez przedsiębiorstwa dzięki prowadzonej przez nie działalności gospodarczej. Przy tym rodzaju podatków nie bierze się pod uwagę kosztów uzyskania przychodów. Do ich podstawowych zalet należy zaliczyć brak konieczności stosowania rozbudowanej rachunkowości oraz ewidencji księgowej u takich podatników, prostota i łatwość obliczenia podatku i jego poboru, podatki te nie wymagają rozbudowanego aparatu podatkowego. Do wad należy z pewnością ograniczenie rozwoju działalności gospodarczej na szerszą skalę oraz fakt, że prowadzą do ukrywania przychodów przez podatników¹¹⁸.

Podatki dochodowe pobiera się od dochodów jakie osiągają podmioty gospodarcze. Zatem w przeciwieństwie do podatków przychodowych uwzględniają one koszty uzyskania przychodów. Przy ich wyliczaniu konieczne jest określenie przychodów przedsiębiorstwa, ale również kosztów, które pozwoliły na ich uzyskanie. Dochód rozumiany jest jako nadwyżka przychodów nad kosztami. Do podatków dochodowych należy podatek dochodowy od osób fizycznych oraz podatek dochodowy od osób prawnych¹¹⁹.

Podatki majątkowe oblicza się od wartości majątku, jego przyrostu lub zmiany praw majątkowych. Są proste w obliczeniu i łatwe w poborze. Zalicza się do nich: podatek od

¹¹⁴ <http://pp-podatki.jimdo.com/funkcje-podatku%C3%B3w/>, (dostęp: 7.03.2015).

¹¹⁵ Tamże.

¹¹⁶ P. Felis, M. Jamroży, J. Szlęzak-Matusiewicz, Podatki i składki..., op. cit., s. 24.

¹¹⁷ R. Rosiński, Polski system podatkowy. Poszukiwanie optymalnych rozwiązań, Difin, Warszawa 2008, s. 21.

¹¹⁸ Tamże, s. 22.

¹¹⁹ Tamże.

nieruchomości, od środków transportowych, rolny, leśny, od czynności cywilno-prawnych, od spadków i darowizn¹²⁰.

Podatki konsumpcyjne mimo, iż dotyczą przedsiębiorstw dokonujących obrotu towarami oraz usługami, to jednak ich faktyczny ciężar dotyka konsumentów, czyli gospodarstwa domowe. Do tej grupy podatków należą akcyza oraz podatek od towarów i usług (VAT)¹²¹. Podatki od wydatków wraz z podatkami dochodowymi mają największe znaczenie fiskalne¹²².

Według kryterium podmiotowego duże znaczenie ma rodzaj podmiotów, które objęte są obowiązkiem podatkowym. W ramach tego kryterium podatki dzieli się na podatki od osób fizycznych oraz od osób prawnych. Podział ten odnosi się do podatków dochodowych. Osoby fizyczne, które prowadzą działalność gospodarczą mają szeroki wybór form opodatkowania. Podstawową formą są zasady ogólne ze skalą progresywną. Natomiast karta podatkowa, ryczałt od przychodów ewidencjonowanych, zasady ogólne ze stawką liniową to formy preferencyjne, przeznaczone dla małych i średnich przedsiębiorstw, spełniających określone wymagania. Podmioty gospodarcze będące osobami prawnymi, a także jednostki organizacyjne, które nie posiadają osobowości prawnej, za wyjątkiem spółek bez osobowości prawnej płacą podatek dochodowy od osób prawnych¹²³.

W ramach kryterium ponoszonego ciężaru podatkowego wyróżnia się podatki bezpośrednie oraz pośrednie. Ciężar podatków bezpośrednich ponosi bezpośrednio ten podmiot, na którego nałożony został podatek. Zatem bezpośrednio obciążają majątek lub dochód podatnika. Z kolei podatki pośrednie, to te których ciężar ponoszony jest nie przez osoby na które został on nałożony, a przez osoby trzecie. Osoby, na które podatek został nałożony pośredniczą tylko pomiędzy państwem, a osobami, które faktycznie mają ponosić ciężar tych podatków¹²⁴.

¹²⁰ Tamże.

¹²¹ Tamże.

¹²² G. Szczodrowski, *Polski system podatkowy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 21.

¹²³ P. Felis, M. Jamroży, J. Szlęzak-Matusewicz, *Podatki i składki...*, op. cit., s. 25.

¹²⁴ R. Rosiński, *Polski system podatkowy...*, op. cit., s. 23.

2.2. Opodatkowanie małych i średnich przedsiębiorstw

2.2.1. Karta podatkowa

Karta podatkowa to najprostsza forma opodatkowania osób fizycznych, które prowadzą działalność gospodarczą. Forma ta adresowana jest do osób prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą oraz spółek cywilnych¹²⁵ działających w obszarach wymienionych w art. 23 ustawy z dnia 20.11.1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne¹²⁶. Wysokość podatku płaconego w formie karty podatkowej uzależniona jest od kilku czynników: od rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej, wielkości zatrudnienia oraz od liczby mieszkańców miejscowości, w której działalność prowadzi podatnik¹²⁷.

Opodatkowanie w tej postaci przyznawane jest na wniosek podatnika. Wniosek ten należy złożyć na druku PIT-16 najpóźniej do 20 stycznia danego roku podatkowego, od którego podatnik chce się rozliczać w formie karty podatkowej, bądź przed rozpoczęciem działalności (jeśli zamierza rozpocząć ją w trakcie roku). W przypadku spółek cywilnych wniosek taki składa tylko jeden ze współników¹²⁸.

Podatnicy rozliczający się w formie karty podatkowej zwolnieni zostali z obowiązku prowadzenia ksiąg, składania zeznań podatkowych i wpłacania zaliczek na podatek dochodowy. Jednakże na życzenie klientów mają obowiązek wystawiać faktury bądź rachunki, potwierdzające sprzedaż towarów lub wykonanie usługi, a następnie przechowywać ich kopie przez okres pięciu lat podatkowych, licząc od końca roku, w którym fakturę lub rachunek wystawiono¹²⁹. Obowiązani są także w przypadku zatrudniania pracowników do prowadzenia ewidencji zatrudnienia oraz imiennych kart wynagrodzeń¹³⁰.

Karta podatkowa polega na płaceniu stałej kwoty podatku bez względu na rzeczywiste przychody. Sprawdza się to w przypadku przedsiębiorstw, które zatrudniają niewielu pracowników i mają swoją siedzibę w niewielkich miejscowościach. Wysokość podatku

¹²⁵ R. Gabrysz, *Kompendium small biznesu*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2007, s. 94.

¹²⁶ Ustawa z dnia 20.11.1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, Dz.U. nr 144, poz. 930, art. 23., ust. 1, 1a.

¹²⁷ R. Lipniewicz, *Prawo podatkowe...*, op. cit., s. 114.

¹²⁸ R. Gabrysz, *Kompendium small biznesu...*, op. cit., s. 97.

¹²⁹ Ustawa z dnia 20.11.1998 r. o zryczałtowanym podatku..., op. cit., art. 24, ust. 1.

¹³⁰ R. Lipniewicz, *Prawo podatkowe...*, op. cit., s. 114.

płaconego w tej formie rośnie wraz ze wzrostem zatrudnienia oraz ze wzrostem liczby mieszkańców miejscowości, w której przedsiębiorstwo funkcjonuje¹³¹.

Podatek w stałej kwocie należy wpłacić do Urzędu Skarbowego do 7 dnia każdego miesiąca za miesiąc poprzedni. Natomiast płatność za grudzień uiszcza się do 28 grudnia danego roku podatkowego. Kwota miesięcznego podatku jest ustalana w sposób indywidualny przez naczelnika urzędu skarbowego¹³². Od wysokości płaconej karty podatkowej mogą odliczyć składki na ubezpieczenie zdrowotne w wysokości do 7,75% podstawy wymiaru tej składki. Nie mają natomiast możliwości żadnych innych odliczeń¹³³.

Podatnicy chcący korzystać z karty podatkowej muszą pamiętać o ograniczeniach, które wykluczają tę formę rozliczenia¹³⁴:

- nie mogą prowadzić działalności w innym obszarze niż te, które zostały przewidziane w ustawie;
- małżonek podatnika nie może prowadzić działalności w tym samym zakresie co podatnik;
- przedsiębiorcy nie mogą wytwarzać wyrobów, które opodatkowane będą podatkiem akcyzowym;
- przedsiębiorca musi prowadzić działalność wyłącznie na obszarze RP;
- liczba pracowników, nie może przekroczyć limitów ustalonych dla każdej branży;
- przedsiębiorstwa nie mogą korzystać z usług osób, które nie są zatrudnione na umowę o pracę, ani z usług innych firm, poza zakładami wykonującymi na ich rzecz usługi specjalistyczne.

Ta forma opodatkowania jest bardzo korzystna dla podatników osiągających duże przychody pomimo działalności niewielkich rozmiarów¹³⁵. Zaletą niewątpliwie jest również brak wymogów prowadzenia ksiąg oraz składania zeznań podatkowych i deklaracji o uzyskanych dochodach¹³⁶. Stała kwota podatku pozwala z góry określić wysokość zobowiązań podatkowych za dany rok¹³⁷. Wadą jest brak możliwości rozliczania się wspólnie z małżonkiem oraz na zasadach przewidzianych dla osób samotnie wychowujących dziecko.

¹³¹ <http://www.vat.pl/karta-podatkowa/index.php>, (dostęp: 11.03.2015).

¹³² <http://www.pit.pl/aktualnosci-podatkowe/2607-dla-kogo-korzystna-jest-karta-podatkowa-10220/>, (dostęp: 11.03.2015).

¹³³ R. Wolański, System podatkowy w Polsce, op. cit., s. 139.

¹³⁴ Wydawnictwo Podatkowe Gofin, http://www.zakladamyfirme.pl/arttykul_narzedziowa,722,722,728,karta-podatkowa.html, (dostęp: 11.03.2015).

¹³⁵ Tamże.

¹³⁶ M. Dolna-Ciemniakowska, A. Wesołowska, Zakładamy firmę, Difin, Warszawa 2007, s. 186.

¹³⁷ Wydawnictwo Podatkowe Gofin, http://www.zakladamyfirme.pl/arttykul_narzedziowa,722,722,728,karta-podatkowa.html, (dostęp: 14.03.2015).

Poza możliwością odliczenia od podatku składki na ubezpieczenie zdrowotne podatnicy nie mają prawa do stosowania innych odliczeń¹³⁸.

2.2.2. Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych

Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych jest kolejną z preferencyjnych form opodatkowania z jakiej korzystać mogą właściciele małych przedsiębiorstw. Z tej formy opodatkowania skorzystać mogą osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, a także spółki cywilne i spółki jawne osób fizycznych¹³⁹. Opodatkowaniu ryczałtem podlegają także otrzymane oraz postawione do dyspozycji podatnika środki pieniężne oraz wartość świadczeń otrzymanych w naturze z tytułu umów najmu, dzierżawy i innych o tym charakterze¹⁴⁰.

Ryczałt mogą wybrać tylko ci podatnicy, którzy¹⁴¹:

- w roku poprzednim ze swojej działalności, prowadzonej wyłącznie samodzielnie uzyskali przychód w wysokości, która nie przekracza kwoty 150 000 euro, w przeliczeniu na złotówki (w przypadku spółki – suma przychodu wszystkich wspólników nie może przekroczyć tej kwoty). Zatem limit przychodów osiągniętych w roku 2014, umożliwiający płacenie podatku w formie ryczałtu w roku 2015 wynosi 626 880 zł¹⁴²;
- rozpoczynając działalność w roku podatkowym, nie korzystali z opodatkowania w formie karty podatkowej – bez względu na wysokość przychodów.

W sytuacji zmiany formy opodatkowania na ryczałt podatnik musi złożyć pisemne oświadczenie naczelnikowi urzędu skarbowego (właściwemu według miejsca zamieszkania) w terminie do 20 stycznia danego roku. Jeśli podatnik dopiero rozpoczyna działalność gospodarczą to wyboru formy opodatkowania może dokonać bezpośrednio przy rejestracji działalności na wniosku CEIDG-1, albo poprzez pisemne oświadczenie składane naczelnikowi urzędu skarbowego najpóźniej w dniu uzyskania pierwszego przychodu. W przypadku spółki oświadczenia takie muszą złożyć wszyscy wspólnicy¹⁴³.

¹³⁸ M. Dolna-Ciemniakowska, A. Wesołowska, *Zakładamy...*, op. cit., s. 187.

¹³⁹ Ustawa z dnia 20.11.1998 r. o zryczałtowanym podatku..., op. cit., art. 6, ust. 1.

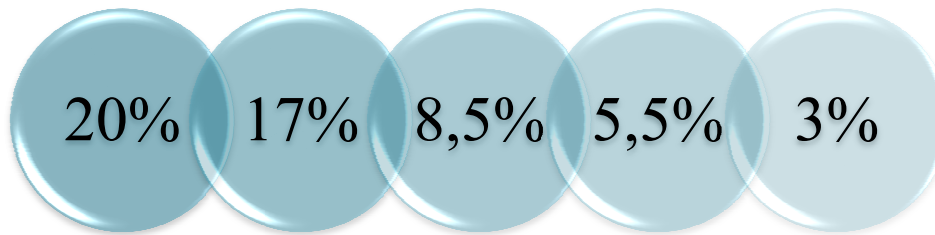
¹⁴⁰ Tamże, art. 6, ust. 1a.

¹⁴¹ R. Lipniewicz, *Prawo podatkowe...*, op. cit., s. 112.

¹⁴² Portal Infor.pl – Księgowość firm, <http://ksiegowosc.infor.pl/podatki/ryczalt/podatnik/700416,Ryczalt-od-przychodow-ewidencjonowanych-2015-limity.html>, (dostęp: 16.03.2015).

¹⁴³ Wydawnictwo Podatkowe Gofin, http://www.zakladamyfirme.pl/arttykul_narzedziowa,722,722,727,ryczalt-od-przychodow-ewidencjonowanych.html, (dostęp: 16.03.2015).

Rysunek 5. Stawki ryczału



Źródło: R. Lipniewicz, Prawo podatkowe. Zarys wykładu, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Witelona w Legnicy, Legnica 2011, s. 113.

W ryczałcie występuje kilka stawek (por. Rys. 5), które zależą od rodzaju prowadzonej działalności¹⁴⁴:

- 20% - od przychodów osiągniętych z działalności w zakresie wolnych zawodów;
- 17% - z tytułu przychodów ze świadczenia niektórych usług, jak np. w zakresie zarządzania nieruchomościami, czy wynajmowania samochodów;
- 8,5% - od przychodów m. in. z tytułu umowy najmu, przychodów z działalności usługowej, a w tym z działalności gastronomicznej w zakresie sprzedaży napojów alkoholowych powyżej 1,5%;
- 5,5% - głównie z tytułu przychodów z działalności wytwórczej oraz budowlanej;
- 3% - przede wszystkim od przychodów z działalności gastronomicznej (za wyjątkiem tych, które opodatkowane są stawką 8,5%), z działalności usługowej w zakresie handlu.

W formie ryczału nie mogą być opodatkowane przychody osób, które¹⁴⁵:

- płacą podatek dochodowy w formie karty podatkowej;
- korzystają z okresowego zwolnienia od podatku dochodowego na podstawie odrębnych przepisów;
- podjęły wykonywanie działalności po zmianie działalności wykonywanej samodzielnie na działalność prowadzoną w formie spółki z małżonkiem oraz odwrotnie;
- prowadzą apteki, lombardy, działalność w zakresie kupna oraz sprzedaży wartości dewizowych;

¹⁴⁴ R. Lipniewicz, Prawo podatkowe..., op. cit., s. 113.

¹⁴⁵ Wydawnictwo Podatkowe Gofin, http://www.zakladamyfirme.pl/artukul_narzedziowa,722,722,727,ryczalt-od-przychodow-ewidencjonowanych.html, (dostęp: 16.03.2015).

- prowadzą działalność w zakresie handlu częściami i akcesoriami do pojazdów mechanicznych;
- wytwarzają wyroby opodatkowane podatkiem akcyzowym;
- wykonują wolny zawód inny niż wymieniony w art. 4 ust. 1 pkt 11 ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, tj.: lekarz, lekarz stomatolog, lekarz weterynarii, felczer, położna, pielęgniarka, technik dentystyczny, tłumacz, nauczyciel udzielający lekcji na godziny;
- dokonują sprzedaży towarów bądź usług na rzecz byłych lub obecnych pracodawców, odpowiadających czynnościom jakie podatnik przed rozpoczęciem działalności w roku podatkowym lub w roku poprzedzającym, wykonywał w ramach stosunku pracy, a wchodzących w zakres działalności podatnika.

Podstawą opodatkowania ryczałtu są przychody podatnika z prowadzonej przez niego działalności. Koszty uzyskania przychodów nie są brane pod uwagę¹⁴⁶. Podatnicy opodatkowani ryczałtem zobowiązani są za każdy miesiąc obliczyć należny ryczałt od uzyskanych przez nich przychodów i dokonać jego wpłaty do Urzędu Skarbowego do 20 dnia miesiąca za miesiąc poprzedni, a za grudzień do dnia złożenia zeznania rocznego (PIT-28), czyli do 31 stycznia¹⁴⁷.

Od przychodów można odliczyć kwotę zapłaconych przez podatnika składek na ubezpieczenia społeczne oraz wydatki na cele rehabilitacyjne, darowizny. Ryczałt pomniejszyć można o składki na ubezpieczenie zdrowotne (7,75% podstawy wymiaru składek). W przypadku poniesienia straty z działalności można ją odliczać przez kolejne 5 lat podatkowych od dochodu, zmniejszając tym samym ciężar podatkowy w latach następnych. Kwota odliczonej straty w jednym roku nie może przekroczyć 50% kwoty całej straty¹⁴⁸.

Ewidencja księgową przy ryczałcie jest bardziej rozbudowana w porównaniu do karty podatkowej. Obowiązkiem ryczałtowców jest wymóg posiadania oraz przechowywania dowodów zakupu towarów. Dowody te są niezbędne w przypadku przeprowadzania remanentu, czyli tzw. spisu z natury, który muszą corocznie sporządzać wszyscy przedsiębiorcy, również ci, którzy opłacają podatek w formie ryczałtu¹⁴⁹. Dokumenty te (faktury, rachunki, dokumenty celne, dowody wewnętrzne, noty korygujące) przechowywać należy przez okres 5 lat, licząc od końca roku kalendarzowego, w którym minął termin

¹⁴⁶ M. Dolna-Ciemiakowska, A. Wesołowska, *Zakładamy...*, op. cit., s. 190.

¹⁴⁷ T. Martyniuk, *Formy ewidencji podatkowej małych podmiotów gospodarczych*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk 2001, s. 99.

¹⁴⁸ R. Gabrysz, *Kompendium small biznesu...*, op. cit., s. 104.

¹⁴⁹ *Poradnik Przedsiębiorcy*, <http://poradnik.wfirma.pl/-wszystko-o-ryczalcie-ewidencjonowanym/6/0/>, (dostęp: 17.03.2015).

płatności ryczału. Jednak w przypadku tej formy opodatkowania najważniejsza jest ewidencja przychodów, która stanowi podstawę do rozliczeń z Urzędem Skarbowym. Ewidencję przychodów należy prowadzić od dnia rozpoczęcia działalności albo najpóźniej od dnia uzyskania pierwszego przychodu. Przy tej formie rozliczenia podatkowego nie dokonuje się odpisów amortyzacyjnych, jednakże mimo to podatnicy obowiązani są do prowadzenia ewidencji środków trwałych, wartości niematerialnych i prawnych oraz ewidencji wyposażenia. Podatnicy zatrudniający pracowników, dla każdego z nich muszą prowadzić imienne karty przychodów¹⁵⁰.

Biorąc pod uwagę fakt, że ryczałt oblicza się od przychodów, nie uwzględniając kosztów ich uzyskania, to okaże się on korzystny dla osób ponoszących niewielkie koszty działalności. Dużą zaletą jest prowadzenie uproszczonej ewidencji podatkowej oraz istnienie niskich stawek opodatkowania (niższych od skali podatkowej i stawki liniowej). Wybór tej formy opodatkowania wyklucza możliwość wspólnego rozliczenia z małżonkiem oraz na zasadach przewidzianych dla osób samotnie wychowujących dziecko. Nie ma również możliwości zastosowania ulgi prorodzinnej¹⁵¹.

2.2.3. Opodatkowanie na zasadach ogólnych według skali progresywnej

Podstawową formą opodatkowania działalności gospodarczej są prezentowane zasady ogólne, czyli opodatkowanie dochodów przy zastosowaniu skali podatkowej (inaczej progresywny podatek dochodowy). Zasady te reguluje Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. 1991 nr 80 poz. 350). Opodatkowaniu w tej formie podlegają dochody osób fizycznych z pozarolniczej działalności gospodarczej oraz dochody wspólników spółek cywilnych i jawnych¹⁵².

Podstawę opodatkowania w tej formie stanowi dochód, który rozumiany jest jako różnica przychodów i kosztów jego uzyskania. Wysokość podatku płaconego według skali progresywnej zależy zatem od faktycznie osiągniętego dochodu. Po przekroczeniu progu podatkowego zmiana ulega stawka podatku, jednak zmiana ta nie dotyczy całego dochodu podatnika (por. Tabela 1), a tylko tej jego części która stanowi nadwyżkę nad kwotą 85 528

¹⁵⁰ Poradnik Przedsiębiorcy, <http://poradnik.wfirma.pl/-wszystko-o-ryczalcie-ewidencjonowanym/7/0/>, (dostęp: 17.03.2015).

¹⁵¹ Wydawnictwo Podatkowe Gofin, http://www.zakladamyfirme.pl/arttykul_narzedziowa,722,722,727,ryczalt-od-przychodow-ewidencjonowanych.html, (dostęp: 16.03.2015).

¹⁵² Wirtualny Inkubator Przedsiębiorczości, <http://vip.proregio.org.pl/arttykuly/ogolne-zasady-opodatkowania-w-dzialalnosci-gospodarczej>, (dostęp: 18.03.2015).

zł¹⁵³. Osiągnięcie dochodu nieprzekraczającego kwoty 85 528 zł powoduje konieczność zapłaty podatku w wysokości 18%. A po przekroczeniu pierwszego progu podatkowego od nadwyżki nad kwotą graniczną stosuje się stawkę podatku 32%.

Tabela 1. Skala podatkowa

<i>Podstawa obliczenia podatku w złotych</i>		<i>Podatek wynosi</i>
<i>ponad</i>	<i>Do</i>	
	85 528 zł	18% minus kwota zmniejszająca podatek 556,02 zł
85 528 zł		14 839,02 zł + 32% nadwyżki ponad 85 528 zł

Źródło: Wirtualny Inkubator Przedsiębiorczości, <http://vip.proregio.org.pl/artykuly/ogolne-zasady-opodatowania-w-dzialalnosci-gospodarczej>, (dostęp: 18.03.2015).

Roczny dochód, który nie powoduje obowiązku zapłaty podatku dochodowego wynosi 3091 zł. Jest to tak zwana kwota wolna od podatku. Uzyskanie dochodu nie przekraczającego tej kwoty nie zwalnia jednak podatnika z obowiązku złożenia deklaracji rocznej, która stanowi podstawę rozliczeń z Urzędem Skarbowym¹⁵⁴.

Zaliczki na podatek dochodowy płaci się do 20 dnia miesiąca za miesiąc poprzedni, a za grudzień do 20 stycznia. W trakcie roku podatkowego nie składa się deklaracji z wyliczonymi zaliczkami na podatek. Natomiast podatnik ma obowiązek do 30 kwietnia złożyć deklarację podatkową za rok poprzedni (PIT-36, na którym wykaże wszystkie swoje dochody opodatkowane na zasadach ogólnych). Obowiązek wpłacania zaliczki powstaje od miesiąca, w którym dochód pomniejszony o przysługujące podatnikowi odliczenia przekroczy kwotę określoną w skali podatkowej jako powodującą obowiązek zapłacenia podatku¹⁵⁵.

„Mali podatnicy”, czyli tacy u których przychody ze sprzedaży brutto nie przekroczyły w poprzednim roku kwoty 1 200 000 euro oraz podatnicy rozpoczynający działalność gospodarczą mogą wybrać kwartalny sposób wpłacania zaliczek. Zamiar ten powinni zgłosić

¹⁵³ Vel Satis – Innowacyjne biuro rachunkowe, <http://www.velsatis.pl/?id=najkorzystniejsza-forma-opodatowania>, (dostęp: 18.03.2015).

¹⁵⁴ Portal Infor.pl, <http://mojafirma.infor.pl/zakladam-firme/jak-zalozyc/678000,Zakladam-firme-opodatowanie-na-zasadach-ogolnych.html>, (dostęp: 18.03.2015).

¹⁵⁵ Portal Infor.pl, <http://mojafirma.infor.pl/zakladam-firme/jak-zalozyc/678000,2,Zakladam-firme-opodatowanie-na-zasadach-ogolnych.html>, (dostęp: 18.03.2015).

do 20 lutego właściwemu naczelnikowi urzędu skarbowego, natomiast nowi podatnicy najpóźniej do dnia uzyskania pierwszego przychodu. Istnieje także możliwość wpłacania zaliczek uproszczonych, tzn. w stałej kwocie. Ich wysokość oblicza się na podstawie dochodów uzyskanych w latach poprzednich¹⁵⁶.

Przedsiębiorcy rozliczający podatek z zastosowaniem skali podatkowej mają prawo do odliczenia od dochodu: dochodu zwolnionego od podatku, straty z lat ubiegłych, zapłaconych składek na ubezpieczenie społeczne, wydatków na cele rehabilitacyjne, darowizny. Natomiast kwotę już wyliczonego podatku mogą pomniejszyć o składki na ubezpieczenie zdrowotne¹⁵⁷.

Wraz ze zmianą ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych z 2002 roku wprowadzono kredyt podatkowy dla osób prowadzących działalność gospodarczą. Jest on przewidziany dla osób rozpoczynających działalność po 26 października 2002 r., jako pewnego rodzaju zachęta do jej kontynuowania¹⁵⁸. Przywilej ten dotyczy tylko i wyłącznie małych przedsiębiorstw. Polega on na zwolnieniu podatników, którzy dopiero rozpoczęli działalność gospodarczą z obowiązku uiszczania zaliczek na podatek dochodowy przez okres jednego roku. Podatnik ma jednak obowiązek podatek ten wykazać w zeznaniu podatkowym za rok, w którym korzysta z kredytu podatkowego. Podatek ten podatnik będzie zobowiązany zapłacić w okresie pięciu kolejnych lat następujących bezpośrednio po roku, w którym korzystał ze zwolnienia. W każdym z kolejnych lat podatnik wpłaca 20 procent podatku jaki wykazał w zeznaniu za rok objęty zwolnieniem¹⁵⁹.

Kredyt podatkowy dotyczy „podatników podatku dochodowego od osób fizycznych którzy po raz pierwszy rozpoczęli prowadzenie pozarolniczej działalności gospodarczej i są zaliczeni do grupy małych przedsiębiorców”¹⁶⁰. Kredyt taki uzyskać mogą podatnicy¹⁶¹:

- bezpośrednio po roku, w którym rozpoczęli działalność, jeżeli w roku jej rozpoczęcia działalność była prowadzona przez co najmniej 10 miesięcy,
- dwa lata po roku rozpoczęcia działalności, jeśli w roku rozpoczęcia działalność była prowadzona przez mniej niż 10 miesięcy.

Żeby podatnik mógł skorzystać z kredytu bankowego musi łącznie spełnić następujące warunki¹⁶²:

¹⁵⁶ Wirtualny Inkubator Przedsiębiorczości, <http://vip.proregio.org.pl/artykuly/ogolne-zasady-opodatkowania-w-dzialalnosci-gospodarczej>, (dostęp: 18.03.2015).

¹⁵⁷ M. Dolna-Ciemniakowska, A. Wesołowska, *Zakładamy...*, op. cit., s. 205 - 207.

¹⁵⁸ Strona internetowa Izby Skarbowej w Katowicach, Biuletyn Informacji Publicznej, <http://www.isnet.katowice.pl/is/index.php?idm=9&ida=ARC&file=4&form=VIEW>, (dostęp: 5.05.2015).

¹⁵⁹ http://www.e-podatnik.pl/artykul/fiskus/6199/Na_czym_polega_kredyt_podatkowy.html, (dostęp: 5.05.2015).

¹⁶⁰ Strona internetowa Izby Skarbowej w Katowicach, Biuletyn Informacji Publicznej, op. cit., (dostęp: 5.05.2015).

¹⁶¹ Poradnik Przedsiębiorcy, <http://poradnik.wfirma.pl/-kredyt-podatkowy>, (dostęp: 5.05.2015).

- w okresie od rozpoczęcia swojej działalności do dnia 1 stycznia roku, w którym podatnik zamierza korzystać z kredytu podatkowego, należał do grupy małych przedsiębiorców;
- w roku, w którym korzysta z kredytu podatkowego rozlicza się na zasadach ogólnych według skali podatkowej. Wymóg ten dotyczy tylko roku, w którym podatnik korzysta ze zwolnienia;
- w roku wcześniejszym na umowę o pracę na pełny etat zatrudniał co najmniej 5 osób,
- średniomiesięczny przychód z działalności w okresie poprzedzającym korzystanie z kredytu podatkowego wynosił przynajmniej równowartość 1000 euro;
- w urzędzie skarbowym złożył oświadczenie o korzystaniu z kredytu podatkowego w terminie do 31 stycznia roku podatkowego;
- w swojej działalności nie wykorzystuje wartości niematerialnych i prawnych i środków trwałych o łącznej wartości co najmniej 10 000 euro, które byłyby udostępniane mu nieodpłatnie przez osoby z I i II grupy podatkowej.

Podatnik może utracić prawo do zwolnienia w postaci kredytu podatkowego, jeśli w roku, w którym korzysta ze zwolnienia lub w jednym z pięciu kolejnych lat¹⁶³:

- zlikwiduje działalność gospodarczą;
- osiągnie przychód z pozarolniczej działalności gospodarczej, którego średniomiesięczna wartość będzie niższa niż 1000 euro;
- posiadał będzie zaległości w płaceniu podatków, ceł, składek na ubezpieczenie społeczne oraz zdrowotne;
- dokona zmniejszenia średniomiesięcznego zatrudnienia o więcej niż 10% w porównaniu do najwyższego przeciętnego miesięcznego zatrudnienia w roku poprzednim.

Podatnik, który utracił prawo do kredytu podatkowego ma obowiązek powrotu do rozliczania się na zasadach ogólnych. W sytuacji, gdy ma to miejsce przed terminem złożenia zeznania podatkowego za rok, w którym podatnik korzystał z takiego zwolnienia, zobowiązany jest do zapłaty zaliczek. W tym wypadku nie powstaje u niego zaległość podatkowa, ani nie są mu naliczane odsetki za zwłokę¹⁶⁴.

Natomiast jeśli utrata prawa do zwolnienia ma miejsce po terminie złożenia zeznania, a przed upływem kolejnych pięciu lat, to w takiej sytuacji podatnik ma obowiązek natychmiastowej

¹⁶² <http://www.pitroczny.pl/artykuly/kredyt-podatkowy/>, dostęp: (5.05.2015).

¹⁶³ Tamże.

¹⁶⁴ Poradnik Przedsiębiorcy, <http://poradnik.wfirma.pl/-kredyt-podatkowy/2/>, dostęp: (6.05.2015).

zapłaty należnego podatku wraz z odsetkami od zaległości za okres jaki przypada od terminu złożenia zeznania¹⁶⁵. Zwolnienia z tytułu kredytu podatkowego uwzględnia się w załączniku PIT-Z, który dołącza się do rocznego zeznania podatkowego .

Popularną oraz prostą formą ewidencji przy zasadach ogólnych jest podatkowa księga przychodów i rozchodów, którą zakłada się na dzień rozpoczęcia działalności gospodarczej. Zasady jej prowadzenia uregulowane zostały rozporządzeniem Ministra Finansów z 28 sierpnia 2003 r. w sprawie prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów (Dz. U. Nr 152, poz. 1475 ze zm.). Jeśli podatnik w danym roku podatkowym uzyskał przychód z prowadzonej działalności przekraczający kwotę 1 200 000 euro to od roku następnego ma obowiązek prowadzić księgi rachunkowe, zgodnie z ustawą z 29 września 1994 r. o rachunkowości (tekst jednolity Dz. U. z 2002 Nr 76, poz. 694 ze zm.)¹⁶⁶. Podatnik ma obowiązek gromadzić wszystkie dokumenty księgowe i ewidencjonować wszystkie koszty uzyskania przychodu. W przypadku „vatowców” bardzo ważne jest prowadzenie rejestrów VAT, czyli ewidencji zakupów i ewidencji sprzedaży. Podatnik zobowiązany jest do prowadzenia ewidencji wyposażenia, środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych. Dla każdego zatrudnionego pracownika musi prowadzić indywidualne imienne karty przychodów. Podatnik powinien prowadzić ewidencję przebiegu pojazdu, jeśli jest to samochód osobowy i nie widniejący w ewidencji środków trwałych, a na pierwszy i ostatni dzień roku obowiązkowo sporządzać powinien spis z natury¹⁶⁷.

W przypadku skali podatkowej możliwe jest łączenie dochodów z różnych źródeł, ale opodatkowanych na tych samych zasadach na jednym rozliczeniu rocznym¹⁶⁸. Zaletą tej formy opodatkowania jest możliwość wspólnego rozliczania się z małżonkiem, a także w sposób przewidziany dla samotnych rodziców. W tym przypadku możliwe jest również korzystanie z ulg podatkowych, zwłaszcza z ulgi prorodzinnej. Istotna jest również możliwość pomniejszenia przychodów o koszty ich uzyskania oraz uwzględnienia kwoty zmniejszającej podatek. Nie ma obowiązku zapłaty podatku w momencie braku dochodów lub osiągnięcia dochodów nie przekraczających kwoty wolnej od podatku. Główną wadą jest wzrost

¹⁶⁵ Poradnik Przedsiębiorcy, <http://poradnik.wfirma.pl/-kredyt-podatkowy/3/>, dostęp: (6.05.2015).

¹⁶⁶ http://us2.tarnow.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=56%3Apdofpdzg&catid=28%3Aplit&Itemid=97&limitstart=1, (dostęp: 18.03.2015).

¹⁶⁷ Wirtualny Inkubator Przedsiębiorczości, <http://vip.proregio.org.pl/artykuly/ogolne-zasady-opodatkowania-w-dzialalnosci-gospodarczej>, (dostęp: 18.03.2015).

¹⁶⁸ Wydawnictwo Podatkowe Gofin, http://www.zakladamyfirme.pl/artykul_narzedziowa,722,722,727,ryczalt-od-przychodow-ewidencjonowanych.html, (dostęp: 20.03.2015).

opodatkowania wraz ze wzrostem dochodu – progresja podatkowa¹⁶⁹. Minusem są także rozbudowane obowiązki ewidencyjne nałożone na podatnika.

2.2.4. Podatek według stawki jednolitej 19%

Podatek ten najczęściej nazywa się podatkiem liniowym, ponieważ stawka procentowa nie ulega zmianie bez względu na wysokość osiągniętego dochodu. Jest to preferencyjna forma opodatkowania skierowana do osób prowadzących działalność gospodarczą i dotyczy tylko i wyłącznie dochodów uzyskanych z tego źródła¹⁷⁰. Ta forma opodatkowania dochodów z działalności gospodarczej wprowadzona została 1 stycznia 2004 r. wraz z nowelizacją ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2000 r. nr 14, poz. 176 ze zm.)¹⁷¹.

By móc skorzystać z tej formy opodatkowania należy złożyć do właściwego naczelnika urzędu skarbowego do 20 stycznia roku podatkowego pisemne oświadczenia o wyborze tego sposobu opodatkowania¹⁷². Natomiast w przypadku rozpoczęcia działalności wyboru formy opodatkowania dokonuje się na formularzu zgłoszeniowym CEIDG-1¹⁷³.

W sytuacji gdy podatnik uzyskuje przychody świadcząc usługi na rzecz byłego bądź obecnego pracodawcy i te same usługi wykonywał dla niego w roku wcześniejszym lub wykonuje w roku obecnym w ramach stosunku pracy traci możliwość skorzystania z tej formy opodatkowania¹⁷⁴.

Przy podatku liniowym podatnika obowiązują takie same zasady i obowiązki ewidencyjne oraz takie same terminy i zasady płacenia zaliczek na podatek jak w przypadku opodatkowania według skali podatkowej. Stosując tę metodę opodatkowania przedsiębiorca musi złożyć zeznanie podatkowe z uzyskanego dochodu bądź straty za poprzedni rok podatkowy do 30 kwietnia na formularzu PIT-36L¹⁷⁵.

Tak samo jak w przypadku skali podatkowej podatnik może pomniejszyć przychody o koszty ich uzyskania, powstały dochód pomniejsza o składki poniesione na ubezpieczenie

¹⁶⁹ M. Dolna-Ciemniakowska, A. Wesołowska, *Zakładamy...*, op. cit., s. 208.

¹⁷⁰ R. Gabrysz, *Kompendium small biznesu...*, op. cit., s. 90.

¹⁷¹ M. Dolna-Ciemniakowska, A. Wesołowska, *Zakładamy...*, op. cit., s. 208.

¹⁷² R. Gabrysz, *Kompendium small biznesu...*, op. cit., s. 90.

¹⁷³ <http://www.pit.pl/wybor-liniowego--podatek-liniowy-11471/>, (dostęp: 21.03.2015).

¹⁷⁴ Tamże, s. 90.

¹⁷⁵ *Poradnik Przedsiębiorcy*, <http://poradnik.wfirma.pl/-podatek-liniowy-w-dzialalnosci-gospodarczej-czy-to-sie-oplaca>, (dostęp: 21.03.2015).

społeczne. Od obliczonej zaliczki odlicza zapłacone składki na ubezpieczenie zdrowotne¹⁷⁶. Natomiast nie przysługuje mu kwota wolna od podatku, nie ma też prawa do stosowania różnego rodzaju ulg podatkowych, z wyjątkiem ulgi abolicyjnej¹⁷⁷.

Opodatkowanie podatkiem liniowym wyklucza możliwość wspólnego rozliczania się z małżonkiem oraz w sposób przewidziany dla osób samotnie wychowujących dziecko¹⁷⁸. Wadą jest też konieczność składania kilku deklaracji podatkowych w sytuacji gdy podatnik osiąga również przychody opodatkowane w inny sposób, np. ze stosunku pracy¹⁷⁹ oraz brak kwoty wolnej od podatku. W przypadku podatku liniowego podatek płaci się od każdej złotówki dochodu. Do głównych zalet zalicza się z całą pewnością stała stawka podatku w wysokości 19%, która jest niezależna od wysokości dochodu osiągniętego z działalności gospodarczej. Jest to opłacalne dla osób osiągających bardzo duże dochody (przekraczające 100 tys. zł rocznie)¹⁸⁰. Podatnik może także płacić zaliczki w formie uproszczonej oraz odliczać od dochodów stratę z działalności z lat ubiegłych¹⁸¹.

2.3. Strategia podatkowa przedsiębiorstwa

2.3.1. Istota strategii podatkowej

Strategię utożsamia się z kierunkiem oraz zakresem działania, które przedsiębiorstwo planuje przyjąć w długim okresie, by móc osiągnąć założone cele i uzyskać przewagę nad konkurencją. Coraz częściej przedmiot działań strategicznych przedsiębiorstw stanowią strategie podatkowe, które mają służyć redukcji obciążeń podatkowych. Strategia podatkowa przedsiębiorstwa to świadomie utworzony katalog formuł decyzyjnych, który obejmuje cele oraz środki umożliwiające optymalizację obciążeń podatkowych¹⁸². Tworzenie strategii podatkowych stanowi reakcję przedsiębiorstw na nałożone podatki. Podmioty gospodarcze opracowują te strategie celem optymalizacji opodatkowania. Nie zawsze jest to równoznaczne z minimalizacją kwoty podatku do zapłacenia¹⁸³. Prawidłowo sformułowane strategie

¹⁷⁶ R. Gabrysz, *Kompendium small biznesu...*, op. cit., s. 93.

¹⁷⁷ <http://www.vat.pl/podatek-liniowy-8456/>, (dostęp: 21.03.2015).

¹⁷⁸ R. Gabrysz, *Kompendium small biznesu...*, op. cit., s. 92.

¹⁷⁹ <http://liniowy.waw.pl/minusy-podatku-liniowego/>, (dostęp: 21.03.2015).

¹⁸⁰ <http://liniowy.waw.pl/plusy-podatku-liniowego/>, (dostęp: 21.03.2015).

¹⁸¹ <https://www.akademiaparp.gov.pl/pigulka-wiedzy/41/podatek-liniowy-za-i-przeciw>, (dostęp: 21.03.2015).

¹⁸² M. Walicka, *Optymalizacja podatkowa w działalności gospodarczej małych przedsiębiorstw*, [w:] *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 708, Finanse, rynki finansowe, ubezpieczenia nr 52*, 2012 r., s. 272.

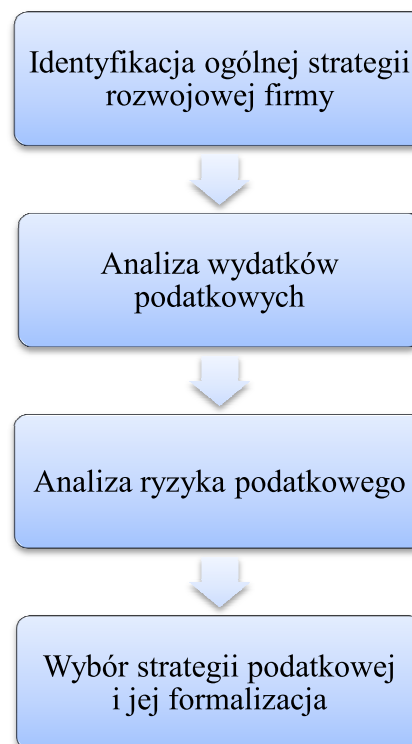
¹⁸³ G. Ballion, *Wykorzystanie strategii podatkowych w zarządzaniu zasobami finansowymi*, [w:] *Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, Organizacja i zarządzanie z. 74*, 2014 r., s. 280.

podatkowe obejmują działania legalne oraz długofalowe. Strategia podatkowa powinna uwzględniać oraz wspierać ogólną strategię przedsiębiorstwa¹⁸⁴.

Przedsiębiorstwa decydują się na tworzenie strategii podatkowych z powodu: nadmiernego fiskalizmu, złożonej konstrukcji podatków, luk występujących w prawie podatkowym, braku umów z niektórymi krajami dotyczących unikania podwójnego opodatkowania, braku skutecznego aparatu kontroli¹⁸⁵.

By wybrać optymalną strategię podatkową dla danego rodzaju działalności, sposobu jej prowadzenia oraz przy określonym sposobie opodatkowania każde przedsiębiorstwo powinno dokonać właściwej oceny ekonomicznej. Podstawę do określenia istoty oraz zakresu zarządzania podatkami stanowi identyfikacja wydatków oraz ryzyka podatkowego, dlatego w procesie formułowania strategii należy wziąć te elementy pod uwagę¹⁸⁶.

Rysunek 6. Formułowanie strategii podatkowej przedsiębiorstwa



Źródło: A. Mikrut, A. Poznańska, Strategia podatkowa przedsiębiorstwa, [w:] Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie nr 2(13)/2009 T. 2, s. 236.

¹⁸⁴ A. Mikrut, A. Poznańska, Strategia podatkowa przedsiębiorstwa, [w:] Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie nr 2(13)/2009 T. 2, s. 229.

¹⁸⁵ G. Ballion, Wykorzystanie strategii podatkowych..., op. cit., s. 281.

¹⁸⁶ A. Mikrut, A. Poznańska, Strategia podatkowa przedsiębiorstwa..., op. cit., s. 236.

Proces formułowania strategii podatkowej przedstawiono na Rysunku 6. Zaczyna się on od ogólnej identyfikacji strategii rozwojowej przedsiębiorstwa. Analiza ta pozwala określić jakie możliwości rozwojowe wynikają ze szczegółowych strategii funkcjonalnych. W tym miejscu przedsiębiorca dokonuje specyfikacji przedsiębiorstwa, ustala jego cel oraz misję oraz proponuje kierunki jego rozwoju. W kolejnym etapie założenia te zostają zweryfikowane za pomocą analizy wydatków podatkowych, określenia programów inwestycyjnych, analizy kosztów produkcji¹⁸⁷. Kolejnym krokiem jest analiza ryzyka podatkowego, która pozwoli ostatecznie wybrać strategię podatkową (konserwatywną lub agresywną) i kosztów jakie się z nim wiąże oraz pokazanie sposobów ich minimalizacji. Ostatnim etapem jest wdrożenie wybranej strategii oraz sprawowanie kontroli nad jej realizacją¹⁸⁸.

Przedsiębiorcy mają do wyboru dwa stanowiska: strategię konserwatywną lub agresywną¹⁸⁹.

Strategia konserwatywna oznacza wypełnianie obowiązków jakie wynikają ze zobowiązań podatkowych przedsiębiorstw, a także unikanie sporów z administracją podatkową. Jej istotą jest skoncentrowanie się na zapewnieniu bezpieczeństwa podatkowego dzięki prawidłowej identyfikacji obowiązku podatkowego i bezbłędne ustalenie zobowiązania podatkowego przedsiębiorcy. W przypadku tej strategii podatnik nie podejmuje kroków wyprzedzających, które zmierzałyby do ustalenia skutków fiskalnych podejmowanych decyzji, ani nie szuka sposobu by zminimalizować ciężar podatkowy¹⁹⁰.

Z kolei *strategia agresywna* polega na wypełnianiu obowiązków fiskalnych przy równoczesnym wykorzystaniu możliwych sposobów na zmniejszenie obciążenia podatkowego. Istotne są tutaj ograniczenia, które wynikają z ogólnej strategii przedsiębiorstwa, ponieważ zmniejszenie opodatkowania nie może być jedynym celem przedsiębiorstwa. Dlatego ważny jest wybór takiego sposobu postępowania, który umożliwi osiągnięcie głównego celu firmy przy jak najniższym obciążeniu podatkowym. Strategia ta jest charakterystyczna dla firm, które w sposób świadomy zarządzają podatkami¹⁹¹.

¹⁸⁷ Tamże.

¹⁸⁸ G. Ballion, Wykorzystanie strategii podatkowych..., op. cit., s. 281.

¹⁸⁹ A. Mikrut, A. Poznańska, Strategia podatkowa przedsiębiorstwa..., op. cit., s. 229.

¹⁹⁰ Tamże.

¹⁹¹ Tamże.

2.3.2. Klasyfikacja strategii podatkowych

Strategie podatkowe klasyfikować można według wielu kryteriów. Z punktu widzenia tematu pracy istotny jest podział strategii podatkowych w małych i średnich przedsiębiorstwach według kryterium rodzaju przedmiotowego¹⁹². Wyróżnia się tutaj strategie¹⁹³:

- kosztowe;
- formy organizacyjno-prawnej;
- preferencji podatkowych;
- wyboru miejsca działalności gospodarczej;
- w sferze politycznej;
- scenariuszowe.

Koszty w firmach mają bardzo duży wpływ na ustalenie podstawy opodatkowania. W grupie *strategii kosztowych* wyróżnia się: strategię wyceny rozchodu zapasów, strategię amortyzacji oraz strategię kosztów wysokich, która jest najczęściej stosowana przez małe podmioty¹⁹⁴.

Strategia wyceny rozchodu zapasów oparta jest na możliwościach wyceny rozchodu zawartych w prawie bilansowym (są to metody FIFO, LIFO, HIFO, cen średnioważonych)¹⁹⁵.

Strategia amortyzacji jest istotna, gdyż odpisy amortyzacyjne bezpośrednio wpływają na zwiększenie nadwyżki finansowej, natomiast z drugiej strony, stanowiąc element kosztów, mają wpływ na zmniejszenie kwoty podatku dochodowego. Przedsiębiorstwo może wybrać jaką metodę amortyzacji zastosuje. Istotny jest wybór pomiędzy metodą liniową a degresywną. Metoda degresywna pozwala na maksymalizowanie odpisów amortyzacyjnych w początkowych okresach użytkowania środka trwałego. Powoduje to zwiększenie kosztów uzyskania przychodów oraz to, że opodatkowanie części dochodu zostaje przesunięte w czasie, obecnie generując większą nadwyżkę finansową. Nadwyżka ta może być źródłem finansowania zakupu kolejnych środków trwałych, których amortyzacja metodą degresywną jeszcze bardziej pogłębi ten proces. Zatem wartość przyszłych płatności podatku będzie pomniejszona o zwiększone odpisy amortyzacyjne. Spowoduje to obniżenie realnego ciężaru podatkowego z powodu dalszego zmniejszenia wartości bieżącej przyszłych płatności¹⁹⁶.

¹⁹² Z. Wilimowska, K. Urbańska, Uwarunkowania działalności mikroprzedsiębiorstw na rynku polskim, Oficyna Wydawnicza Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Nysie, Nysa 2009, s. 150.

¹⁹³ Tamże.

¹⁹⁴ Tamże, s. 151.

¹⁹⁵ Tamże.

¹⁹⁶ Tamże.

Przedsiębiorcy o statusie „małego podatnika” oraz ci, którzy w danym roku rozpoczęli działalność gospodarczą mają prawo do amortyzacji jednorazowej w ramach tzw. pomocy de minimis. Mały podatnik to taki, u którego wartość przychodu ze sprzedaży w poprzednim roku nie przekroczyła kwoty 1 200 000 euro. Przeliczenia kwot wyrażonych w euro dokonuje się na podstawie średniego kursu euro ogłaszanego przez NBP na pierwszy dzień roboczy października poprzedniego roku podatkowego. W 2015 r. małym podatnikiem jest przedsiębiorca, którego przychody w roku 2014 nie przekroczyły kwoty 5 015 000 zł¹⁹⁷. Jednorazowy odpis amortyzacyjny nie może przekroczyć równowartości 50 000 euro, co oznacza, że w 2015 r. maksymalny odpis amortyzacyjny może wynieść 209 000 zł. Amortyzacją jednorazową można objąć środki trwałe, które wg klasyfikacji środków trwałych zaliczają się do grup 3 – 8, z wyłączeniem samochodów osobowych¹⁹⁸. Łączna kwota pomocy de minimis w ciągu trzech lat nie może przekroczyć kwoty 200 000 euro. W przypadku firm transportowych – 100 000 euro¹⁹⁹.

Strategia kosztów wysokich to generowanie jak największych kosztów, które zmniejszą dochód podlegający opodatkowaniu. Przedsiębiorcy najczęściej zwiększają koszty poprzez: używanie samochodu służbowego w celach prywatnych, zakup sprzętu domowego, materiałów budowlanych na firmę. Duża liczba przedsiębiorstw wysokie koszty generuje również za pomocą wydatków na reklamę²⁰⁰.

W grupie *strategii formy organizacyjno-prawnej* wykorzystuje się różnice jakie występują w poszczególnych formach opodatkowania dochodu osób fizycznych oraz prawnych, a także prawne możliwości ukształtowania spraw w organizacji gospodarczej. Wyróżnia się tutaj: strategię wykorzystania osobowości osoby prawnej, strategię możliwości tworzenia podatkowych grup kapitałowych, a także strategię kształtowania struktury zatrudnienia²⁰¹.

Strategie preferencji podatkowych polegają na wykorzystaniu ulg podatkowych poprzez realizację celów społecznych. Zalicza się tutaj strategię finansowania badań naukowych poprzez darowizny oraz strategię fundacji. Przy strategii fundacji przedsiębiorstwo może wykorzystać możliwość przekazania darowizn osobom prawnym. Idea tej strategii oparta jest na wykorzystaniu wszystkich preferowanych przez państwo celów,

¹⁹⁷ Poradnik przedsiębiorcy, <http://poradnik.wfirma.pl/-pomoc-de-minimis-amortyzacja-jednorazowa-2015-r>, (dostęp: 14.05.2015).

¹⁹⁸ Portal Cena Biznesu, <http://cenabiznesu.pl/-jednorazowa-amortyzacja-srodkow-trwalych1>, (dostęp: 14.05.2015).

¹⁹⁹ Poradnik przedsiębiorcy, <http://poradnik.wfirma.pl/-pomoc-de-minimis-amortyzacja-jednorazowa-2015-r>, (dostęp: 14.05.2015).

²⁰⁰ Z. Wilimowska, K. Urbańska, Uwarunkowania działalności ..., op. cit., s. 151 – 152.

²⁰¹ Tamże, s. 152.

a zwłaszcza: naukowych, oświatowych, kulturowych, ochrony zdrowia, pomocy społecznej. Na te cele przedsiębiorstwo może przekazać łącznie maksymalnie 15% swojego dochodu. O tę kwotę może następnie pomniejszyć dochód do opodatkowania. W praktyce strategia ta realizowana jest poprzez zakładanie fundacji. Strategia ta poza optymalizacją opodatkowania pozwala na kształtowanie pozytywnego wizerunku przedsiębiorstwa w otoczeniu²⁰².

Strategie wyboru miejsca prowadzenia działalności gospodarczej najprościej jest podzielić na krajowe i zagraniczne.

Strategia specjalnych stref ekonomicznych polega na wykorzystaniu preferencji podatkowych jakie wiążą się z podjęciem działalności na obszarze takiej strefy oraz spełnieniem określonych wymagań. Preferencje te bardzo często wiążą się ze zwolnieniem z podatku dochodowego. Druga ze strategii krajowych to strategia alokacji działalności do gmin zagrożonych szczególnie wysokim bezrobociem strukturalnym. Przedsiębiorcy, którzy rozpoczną działalność na obszarze takiej gminy mają prawo skorzystać z ulg w podatku dochodowym, które szerzej określa Rada Ministrów²⁰³.

Strategie zagraniczne to strategia oaz podatkowych oraz strategia wykorzystania umów o unikaniu podwójnego opodatkowania. Oazy podatkowe to państwa, w których nie istnieje opodatkowanie, albo ma ono charakter wewnętrzny i nie dotyczy cudzoziemców oraz ich działalności gospodarczej lub dotyczy, ale w minimalnym stopniu. Są to również te kraje, w których przyznaje się specjalne przywileje podatkowe, skierowane do konkretnej grupy podatników albo konkretnego rodzaju działalności. Strategia oaz podatkowych to zdolność umiejętnego wykorzystania przepisów międzynarodowego prawa podatkowego. Jej najprostszą formą jest generowanie dochodów w Polsce, a następnie ich transfer do oazy podatkowej, gdzie nie zostaną one opodatkowane. Państwa, w których system podatkowy znacznie bardziej obciąża podatników, w obronie przed takimi praktykami, zabraniają transferu dochodów do oaz podatkowych albo z niektórymi krajami nie zawierają umów o unikaniu podwójnego opodatkowania. Strategia wykorzystania tych umów opiera się na wyborze: miejsca siedziby podmiotu gospodarczego, gdy działalność prowadzona jest w Polsce lub miejsca prowadzenia działalności gospodarczej, gdy grupa kapitałowa ma siedzibę w Polsce. Przy pomocy tej strategii przedsiębiorcy dążą do wyeliminowania podwójnego opodatkowania dochodów. W ten sposób można przemieszczać dochody z państw o wysokich podatkach, do tych o łagodnym opodatkowaniu²⁰⁴.

²⁰² Tamże, s. 153.

²⁰³ Tamże, s. 154.

²⁰⁴ Tamże.

Cel *strategii wyboru przedmiotu działalności gospodarczej* polega na tym, by przy wykorzystaniu czynników sterujących uzyskać możliwość do zastosowania preferencji podatkowych. Do tej grupy należą: strategia zmiany przedmiotu działalności gospodarczej oraz zmiany struktury przedmiotu działalności. Pierwsza polega na wykorzystaniu preferencji podatkowych, które wiążą się z wykorzystaniem odpadów produkcyjnych. Druga strategia opiera się natomiast na rozszerzeniu zakresu przedmiotu działalności o nowe towary, które opodatkowane są preferencyjnymi stawkami VAT. Zaletą tej strategii jest możliwość otrzymania bezpośredniego zwrotu z Urzędu Skarbowego nadwyżki podatku naliczonego nad należnym²⁰⁵.

W przypadku *strategii w sferze politycznej* istotne jest oddziaływanie sfer gospodarczych na polityczne, które podejmują decyzje o kształcie elementów konstrukcyjnych podatków. Obecnie uprawnienia takie posiada Sejm oraz rady gmin. W zakresie delegacji ustawowych pewien zakres swobody decyzyjnej umożliwiającej kształtowanie zobowiązań podatkowych posiada Rada Ministrów i minister finansów. Wyróżnia się tutaj strategię: lobbingu centralnego oraz lobbingu lokalnego. Przedsiębiorcy mogą tworzyć lobby, działanie których poprzez ich przedstawicieli we władzy państwowej bądź lokalnej będzie mogło wywierać wpływ na kształt konstrukcji podatkowych. Najczęściej w ten właśnie sposób uzyskiwane są przywileje branżowe²⁰⁶.

Strategia scenariuszowa to opis zdarzeń i wskazanie ich logicznego i spójnego następstwa, na skutek którego określony zostaje sposób, w jaki będzie się rozwijał system podatkowy bądź jego elementy. Podatnik poprzez budowę takiego scenariusza i prognozę rozwoju otoczenia firmy ma możliwość antycypowania zdarzeń oraz uzyskiwania korzyści z chwilą zaistnienia prognozowanego zjawiska²⁰⁷.

Według innej klasyfikacji, wykorzystującej kryterium podmiotowe, strategię podatkowe dzieli się na²⁰⁸:

- strategię dochodową, w której tak kształtuje się dochód przedsiębiorstwa, by płacić podatki w optymalnej wysokości;
- strategię kosztową, która polega na takim kształtowaniu kosztów działalności, by obniżyć dochód przedsiębiorstwa, do poziomu zadowalającego właściciela;
- związaną z wyborem formy opodatkowania podatkiem dochodowym;

²⁰⁵ Tamże, s. 155.

²⁰⁶ Tamże, s. 155 – 156.

²⁰⁷ Tamże, s. 156.

²⁰⁸ M. A. Makuch, Wybór formy opodatkowania w podatku dochodowym od osób fizycznych jako element strategii podatkowej w małych przedsiębiorstwach, [w:] Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 667, Finanse, rynki finansowe, ubezpieczenia nr 40, 2011 r., s. 49.

- strategię w podatkach pośrednich;
- strategię związaną z wyborem formy prawnej działalności gospodarczej.

Wybór formy opodatkowania stanowi problem z jakim zmierzyć się muszą właściciele małych i średnich przedsiębiorstw. Mają oni do wyboru jedną z czterech metod opodatkowania. Każda z nich ma zarówno zalety, jak i wady. Każdy przedsiębiorca musi wybrać rozwiązanie, które będzie najbardziej efektywne z punktu widzenia rodzaju i skali działalności jaką prowadzi, poziomu osiągniętych przychodów oraz kosztów ich uzyskania, ogólnej sytuacji gospodarczej, jego sytuacji rodzinnej i osobistych preferencji²⁰⁹. Warto wziąć pod uwagę fakt, że przy zryczałtowanych formach opodatkowania występują spore ograniczenia co do profilu prowadzonej działalności. Przy planowanych bardzo wysokich dochodach należy brać pod uwagę podatek liniowy. Zryczałtowane formy są opłacalne dla firm, które osiągają duże przychody, ale przy małym nakładzie kosztów. Natomiast występowanie dużych kosztów w działalności sprawia, że wzrasta opłacalność zasad ogólnych. Forma opodatkowania istotnie wpływa na funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Wpływ ten obejmuje zarówno wysokość płaconych podatków, jak też konieczność prowadzenia określonych ewidencji księgowych, konieczność rozwoju systemów informacyjnych i informatycznych w firmie. Wybór formy opodatkowania uzależniony jest od spełnienia określonych wymagań i dokonuje się go poprzez złożenie odpowiedniego oświadczenia we właściwym urzędzie skarbowym²¹⁰. Im bardziej skomplikowana forma księgowości, tym większe koszty prowadzenia działalności.

Wybór właściwej strategii podatkowej uzależniony jest od znajomości przepisów podatkowych przez przedsiębiorców oraz od ich umiejętności podejmowania działań, które mają na celu zmniejszenie obciążeń podatkowych²¹¹. Wybór właściwej formy opodatkowania zależny jest od indywidualnych uwarunkowań każdego przedsiębiorstwa. Przed wyborem formy płaconego podatku przedsiębiorca powinien dokonać szacunkowej kalkulacji przychodów oraz kosztów, które mogą wystąpić w trakcie prowadzenia działalności²¹².

²⁰⁹ M. Podstawka, A. Deresz, Wybór efektywnej formy opodatkowania podatkiem dochodowym od osób fizycznych małych i średnich przedsiębiorców, [w:] *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy* nr 30, Uniwersytet Rzeszowski, 2013 r., s. 386.

²¹⁰ M. Matejun, E. Kaczmarek, Wpływ form opodatkowania podatkiem dochodowym na funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw, [w:] *Wyzwania i perspektywy zarządzania w małych i średnich przedsiębiorstwach*, pr. zbior. pod red. M. Matejun, C. H. Beck, Warszawa 2010, s. 208, 210.

²¹¹ A. Kędzierska-Szczepaniak, Determinanty wyboru opodatkowania dochodu osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą – progresja a podatek liniowy, [w:] *Zarządzanie i finanse*, R. 10, nr 4 cz. 3, 2012 r., s. 47.

²¹² M. A. Makuch, Wybór formy opodatkowania w podatku dochodowym od osób fizycznych..., op. cit., s. 56.

Rozdział 3 CHARAKTERYSTYKA FIRMY HANDLOWO – USŁUGOWEJ „CHEM – BUD” SPÓŁKA JAWNA

3.1 Ogólna charakterystyka Firmy Handlowo – Usługowej „CHEM – BUD” Spółka Jawna

Firma Handlowo – Usługowa „CHEM - BUD” Spółka Jawna założona została w 1998 roku poprzez zawarcie umowy spółki cywilnej pomiędzy jej dwoma współwłaścicielami. Początkowo firma była spółką cywilną, jednak w wyniku jej rozwoju oraz wskutek obowiązujących przepisów, przekształcona została w osobową spółkę jawną. Kapitał własny spółki jest wielkością zmienną i zależy od decyzji wspólników. Kapitał ten nie jest rejestrowany w KRS, a składają się na niego – kapitał wkładowy i kapitał, których pochodzi ze skumulowanych zysków zatrzymanych wspólników. Umowa spółki jawnej zawarta została na czas nieokreślony²¹³.

Obaj wspólnicy mają prawo do reprezentowania spółki. Każdy ze wspólników posiada 50% udziału w majątku spółki oraz jej zyskach i stratach. Wspólnicy mają prawo do wypowiedzenia spółki na trzy miesiące przed upłynięciem okresu obrotowego, którym jest jeden rok. Rozwiązanie spółki może nastąpić w wyniku: jednomyślnie podjętej przez wspólników uchwały o rozwiązaniu spółki, wystąpieniu ze spółki jednego ze wspólników, w przypadku ogłoszenia upadłości spółki, bądź też gdy rozwiązanie spółki ogłoszone zostanie wyrokiem sądowym²¹⁴.

Spółka prowadzi księgi handlowe. Spółka jest zobowiązana do corocznego sporządzania sprawozdania finansowego, które obejmuje: wprowadzenie do sprawozdania finansowego, bilans, rachunek zysków i strat w wariantach porównawczym oraz informacje dodatkowe do sprawozdania finansowego. Spółka nie ma obowiązku sporządzania rachunku przepływów pieniężnych ani zestawienia zmian w kapitale własnym. Ze względu na jednolity zakres działalności (głównie handel, marginalnie usługi transportowe i marketingowe) spółka nie prowadzi kont kosztów w zespole V. Koszty w układzie rodzajowym księgowane są wprost na podstawie odpowiednich dokumentów źródłowych. Wynik finansowy jednostki za dany rok obrotowy obejmuje wszystkie osiągnięte oraz przypadające na jej rzecz przychody

²¹³ Umowa spółki jawnej F.H.U. „CHEM - BUD” Sp. J.

²¹⁴ Tamże.

oraz związane z tymi przychodami – koszty, zgodnie z zasadami memoriału, współmierności przychodów i kosztów oraz ostrożnej wyceny²¹⁵.

Dochód wspólników spółki od 2004 r. opodatkowany jest jednolitym podatkiem według stawki liniowej 19%. Wspólnicy wybrali tę formę opodatkowania, gdy tylko od strony prawnej pojawiła się taka możliwość. Wcześniej wspólnicy opodatkowani byli na zasadach ogólnych według progresywnej skali podatkowej. Wybór podatku liniowego uzasadniony był strategią podatkową. Od stycznia 2015 roku wspólnicy płacą zaliczki na podatek dochodowy w formie zaliczek uproszczonych.

Według klasyfikacji przedsiębiorstw na mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa firmę tę zaklasyfikować należy do kategorii małych przedsiębiorstw.

Siedzibą spółki jest Nowy Sącz. W ramach prowadzonej działalności spółka oferuje możliwość realizacji zakupów w czterech punktach handlowych: trzech na terenie Nowego Sącza (na ulicy Żeglarskiej, Piramowicza oraz Węgierskiej) oraz jednym w okolicy (Łęka Siedlecka). Firma dysponuje własnym transportem realizując tym samym dostawy prosto na plac budowy. Obecnie firma posiada także samochody samowyladowcze²¹⁶.

Rysunek 7. Logo Firmy Handlowo - Usługowej "CHEM - BUD" SP. J.



Źródło: Strona internetowa F.H.U. „CHEM - BUD” Sp. J., <http://www.chem-bud.pl/>, dostęp: (6.05.2015).

²¹⁵ Wprowadzenie do sprawozdania finansowego za 2014 r. z dn. 30.03.2015 r.

²¹⁶ Strona internetowa F.H.U. „CHEM - BUD” Sp. J., <http://www.chem-bud.pl/>, dostęp: (6.05.2015).

Celem spółki jest prowadzenie działalności gospodarczej w zakresie usług: handel hurtowy i detaliczny: materiałami budowlanymi i wykończeniowymi, elementami instalacji budowlanych i innych obiektów, artykułami wyposażenia mieszkań i innych obiektów, wyrobami chemicznymi i budowlanymi, usługi i doradztwo budowlane, usługi transportowe towarowe²¹⁷. Szczegółowy przedmiot działalności w układzie zgodnym z Polską Klasyfikacją Działalności przedstawia się następująco (najważniejsze rodzaje działalności)²¹⁸:

- „46.43.Z Sprzedaż hurtowa elektrycznych artykułów użytku domowego;
- 46.44.Z Sprzedaż hurtowa wyrobów porcelanowych, ceramicznych i szklanych oraz środków czyszczących;
- 46.47.Z Sprzedaż hurtowa mebli, dywanów i sprzętu oświetleniowego;
- 46.48.Z Sprzedaż hurtowa zegarków, zegarów i biżuterii;
- 46.49.Z Sprzedaż hurtowa pozostałych artykułów użytku domowego;
- 46.52.Z Sprzedaż hurtowa sprzętu elektronicznego i telekomunikacyjnego oraz części do niego;
- 46.63.Z Sprzedaż hurtowa maszyn wykorzystywanych w górnictwie, budownictwie oraz inżynierii lądowej i wodnej;
- 46.69.Z Sprzedaż hurtowa pozostałych maszyn i urządzeń;
- 46.73.Z Sprzedaż hurtowa drewna, materiałów budowlanych i wyposażenia sanitarnego;
- 46.74.Z Sprzedaż hurtowa wyrobów metalowych oraz sprzętu i dodatkowego wyposażenia hydraulicznego i grzejnego;
- 46.75.Z Sprzedaż hurtowa wyrobów chemicznych;
- 46.76.Z Sprzedaż hurtowa pozostałych półproduktów;
- 46.77.Z Sprzedaż hurtowa odpadów i złomu;
- 46.90.Z Sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana;
- 47.52.Z Sprzedaż detaliczna drobnych wyrobów metalowych, farb i szkła prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 47.54.Z Sprzedaż detaliczna elektrycznego sprzętu gospodarstwa domowego prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 47.59.Z Sprzedaż detaliczna mebli, sprzętu oświetleniowego i pozostałych artykułów użytku domowego prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 49.41.Z Transport drogowy towarów;
- 52.10.B Magazynowanie i przechowywanie pozostałych towarów”.

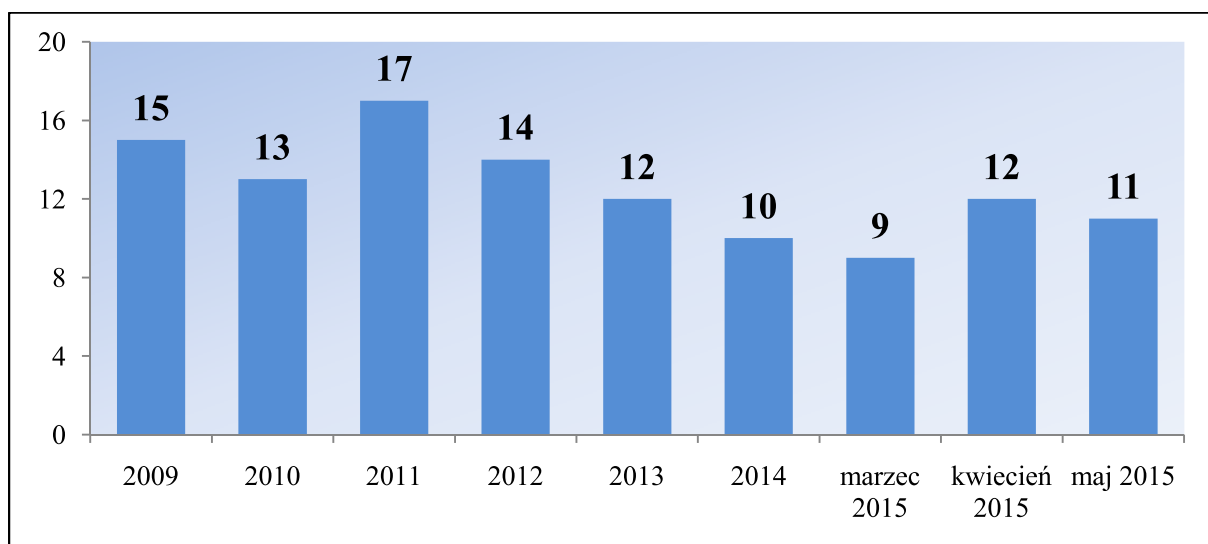
²¹⁷ Tamże.

²¹⁸ Wprowadzenie do sprawozdania finansowego za 2014 r. z dn. 30.03.2015 r.

3.2. Ocena sytuacji ekonomiczno - finansowej Firmy Handlowo – Usługowej „CHEM – BUD” Spółka Jawna

Z dostępnych list płac za miesiąc grudzień w latach 2009-2014 oraz list płac z pierwszych miesięcy 2015 roku możemy zauważyć, że największe zatrudnienie w firmie miało miejsce w 2011 roku, a od tego czasu ma miejsce stopniowe ograniczanie zatrudnienia w firmie. Na dzień obecny spółka zatrudnia jedenastu pracowników (sprzedawców-magazynierów) w pełnym wymiarze czasu pracy, a w tym jednego pracownika na tzw. pracach interwencyjnych. Dodatkowo pracę na rzecz spółki na stałe świadczą dwaj wspólnicy, którzy formalnie nie mogą być zatrudnieni na umowę o pracę²¹⁹ (por. Wykres 1).

Wykres 1. Liczba zatrudnionych w firmie "CHEM - BUD" na dzień 31 grudnia w latach 2009-2014 oraz aktualnie



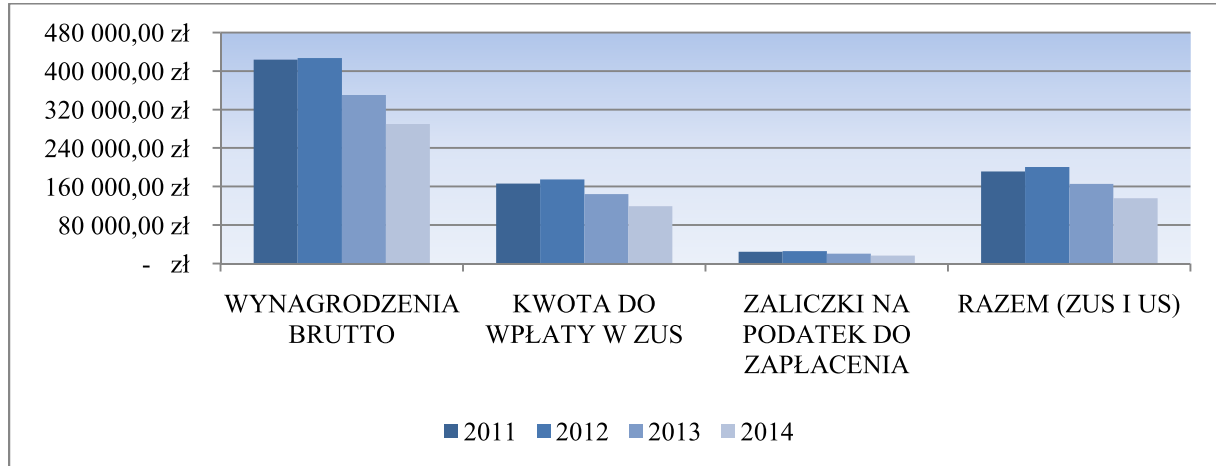
Źródło: Listy płac spółki z lat 2009 - 2015.

Analogicznie do zmian w liczbie pracujących zmieniały się całkowite wynagrodzenia brutto (roczne). Wynagrodzenia pracowników utrzymywały się w danym okresie na stałym poziomie, zatem wraz ze spadkiem liczby zatrudnionych zmniejszały się roczne całkowite wynagrodzenia brutto. Poprzez zmniejszenie zatrudnienia firma zmniejszyła swoje zobowiązania wobec ZUS i US z poziomu – 166 422,07 zł (ZUS) i 24 675,00 zł (US) w roku 2011 do poziomu – 119 489,08 zł (ZUS) i 16 457,00 zł (US). Jednocześnie poprzez

²¹⁹ Dodatkowe informacje i objaśnienia do sprawozdania finansowego za rok 2014 z dnia 30.03.2015.

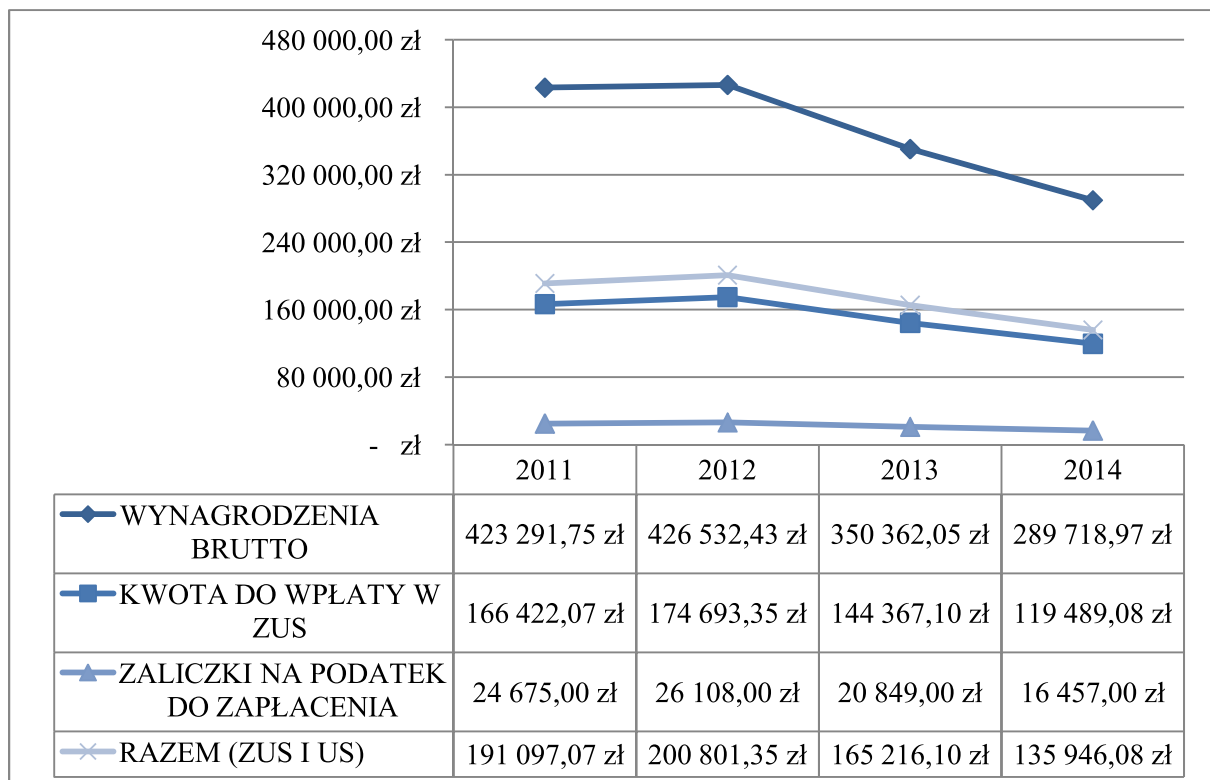
ograniczenie zatrudnienia spółka zmniejszyła swoje koszty uzyskania przychodu²²⁰ (por. Wykres 2 i Wykres 3).

Wykres 2. Koszty zatrudnienia w latach 2011-2014



Źródło: Sumy list płac spółki za lata 2011-2014.

Wykres 3. Koszty zatrudnienia w latach 2011-2014



Źródło: Sumy list płac spółki za lata 2011-2014.

²²⁰ Sumy list płac spółki za lata 2011-2014.

Środki trwałe wyceniane są w cenie nabycia lub koszcie wytworzenia po aktualizacji wyceny składników majątku pomniejszonych o skumulowane umorzenie oraz dokonane odpisy aktualizujące ich wartość. Środki trwałe umarzane są według metody liniowej oraz degresywnej. Firma nie może stosować korzystnej amortyzacji jednorazowej w formie pomocy de minimis, ze względu na brak przynależności do kategorii „małego podatnika” (przychody w skali roku przewyższają 1 200 000,00 euro).

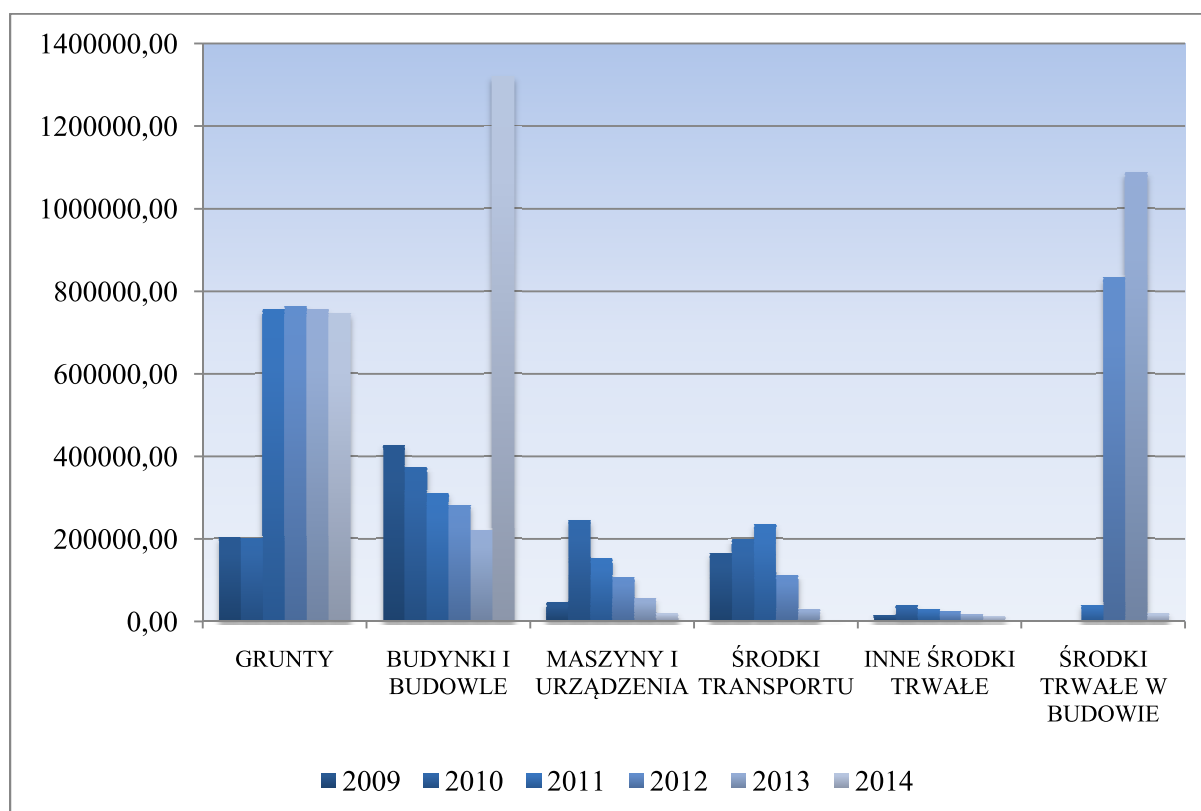
Wartość netto środków trwałych na przełomie ostatnich lat uległa zmianie nie tylko z powodu amortyzacji, ale również z powodu zakupu bądź sprzedaży środków trwałych. Tabela 2 oraz wykres 4 prezentują dane dotyczące zmian w środkach trwałych w wartości początkowej w okresie od 31.12.2009 do 31.12.2014 r. Na przychody budynków w roku 2014 w kwocie 1 178 973,04 zł składają się przyjęte do użytkowania środki trwałe w budowie tj. budynek handlowo-usługowy, będący obecnie główną siedzibą spółki: 1 178 973,04 zł. Inwestycję systemem gospodarczym realizowano od 12.2011 do 31.03.2014 r.. Zmniejszenia wartości środków trwałych są skutkiem rozchodów środków trwałych (sprzedaż, likwidacja, itp.) Spółka posiada grunty w wieczystym użytkowaniu o łącznej wartości – 151 634,00 zł. Całkowita wartość początkowa środków trwałych spółki na koniec roku 2014 wynosi 2 103 644,04 zł. Spółka posiada również jeden samochód osobowy w leasingu operacyjnym. Jednostka nie posiada wartości niematerialnych i prawnych podlegających amortyzacji oraz inwestycji długoterminowych.

Tabela 2. Wartość środków trwałych i środków w budowie w latach 2009 - 2014

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
GRUNTY	203965,78	201570,58	756186,15	763017,45	755435,73	747854,03
BUDYNKI I BUDOWLE	427610,16	373016,64	310620,93	281921,20	221388,50	1320179,32
MASZYNY I URZĄDZENIA	45867,50	244864,86	152906,42	106607,93	55860,59	20148,84
ŚRODKI TRANSPORTU	163739,27	198929,20	234860,21	112389,80	29340,17	2360,26
INNE ŚRODKI TRWAŁE	15200,01	38992,01	30503,61	23862,49	17969,59	13101,59
ŚRODKI TRWAŁE W BUDOWIE	0,00	0,00	39723,00	832172,10	1086923,27	18910,00
RAZEM	856382,72	1057373,29	1524800,32	2119970,97	2166917,85	2122554,04

Źródło: Bilanse F.H.-U. „CHEM-BUD” za lata 2009-2014.

Wykres 4. Wartość środków trwałych i środków w budowie w latach 2009 - 2014



Źródło: Bilanse F.H.-U. „CHEM-BUD” za lata 2009-2014.

Na podstawie wstępnej analizy bilansów spółki obliczono wskaźniki struktury oraz dynamiki, które znajdują się w tabeli 3. Zebrane dane przedstawiają strukturę aktywów trwałych do aktywów ogółem oraz dynamikę zmian wartości rzeczowych aktywów trwałych spółki w latach 2009 – 2014. Jak widać udział rzeczowych aktywów trwałych w aktywach ogółem z roku na rok ulegał zwiększeniu. W 2009 r. udział środków trwałych wśród aktywów ogółem wynosił 21,05%, a na koniec 2014 udział majątku trwałego w wartości aktywów ogółem zwiększył się o 22,08% w porównaniu do roku 2009 (i wynosił 43,13%). Odwrotna sytuacja ma natomiast miejsce w przypadku dynamiki wzrostu, która ulega zmniejszeniu w kolejnych latach. W roku 2010 w stosunku do poprzedniego wartość aktywów trwałych wzrosła o 23,47%, w roku następnym wzrosła aż o 44,21%, natomiast od roku 2012 tempo wzrostu wartości aktywów trwałych maleje. W roku 2014 w stosunku do roku 2013 wartość aktywów trwałych zmalała o 2,05%.

Tabela 3. Analiza rzeczowych aktywów trwałych w bilansie - struktura i dynamika

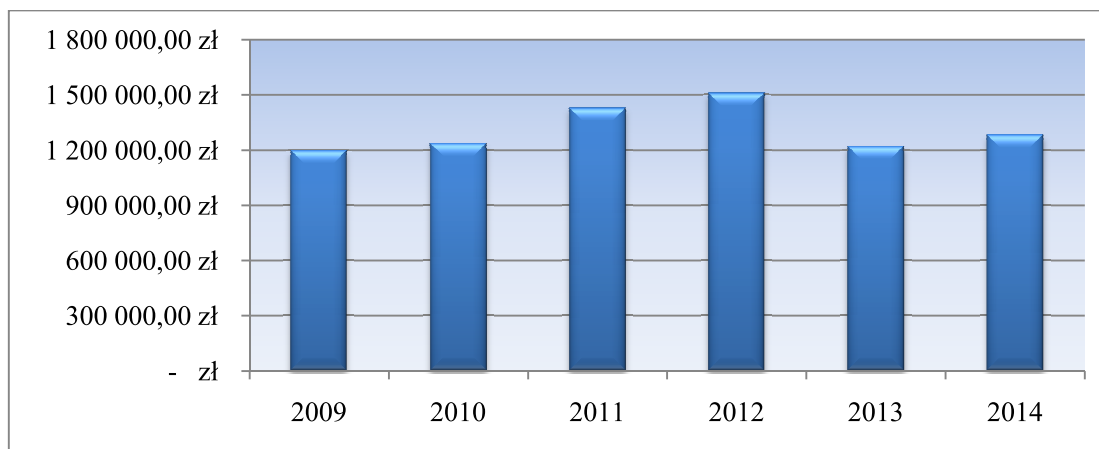
Struktura w %		Dynamika w %	
2009	21,05%	2010/2009	123,47%
2010	23,77%	2011/2010	144,21%
2011	27,34%	2012/2011	139,03%
2012	40,40%	2013/2012	102,21%
2013	41,82%	2014/2013	97,95%
2014	43,13%		

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Bilanse F.H.-U. „CHEM-BUD” za lata 2009-2014.

Rozliczenia międzyokresowe kosztów czynne w spółce stanowią głównie ubezpieczenia OC, AC, NNW od środków transportu, opłata za domenę internetową. Do rozliczeń międzyokresowych kosztów zaliczono także czynsz inicjalny samochodów pozostających w leasingu.

Zapasy towarów wyceniane są według cen zakupu pomniejszonych o odpisy z tytułu utraty trwałej wartości. Stany oraz rozchody towarów handlowych wycenia się według rzeczywistych cen zakupu stosując zasadę FIFO, czyli „pierwsze weszło, pierwsze wyszło”. Kartoteki magazynowe prowadzone są na bieżąco w programie magazynowym „Marczyk”. Ewentualne odchylenia od cen ewidencyjnych towarów wykazywane na koniec roku dotyczą różnic cenowych jakie wynikają z faktur korygujących otrzymanych w roku następnym, tzw. bonusy w postaci faktur korygujących, wystawianych już po sprzedaży danego towaru²²¹.

Wykres 5. Wartość zapasów na 31 grudnia w latach 2009 - 2014

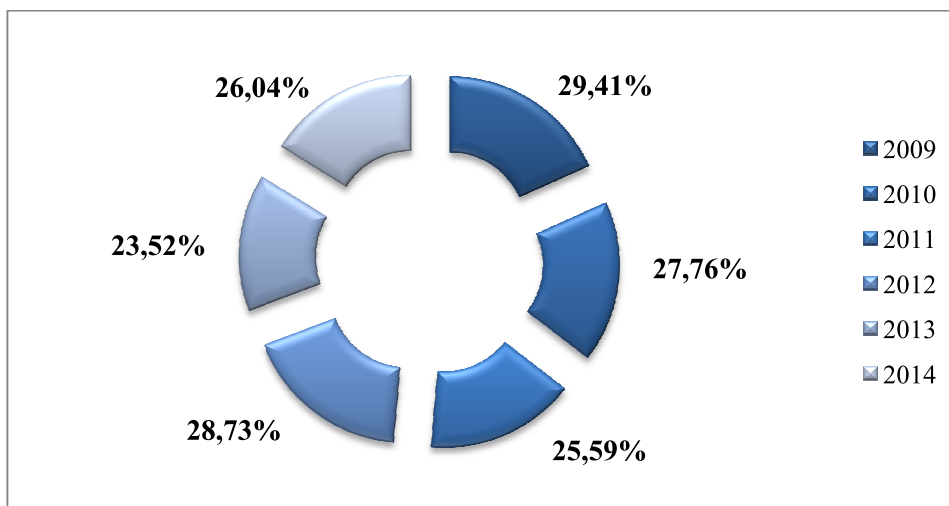


Źródło: Bilanse F.H.-U. „CHEM-BUD” za lata 2009-2014.

²²¹ Wprowadzenie do sprawozdania finansowego za 2014 r. z dn. 30.03.2015 r.

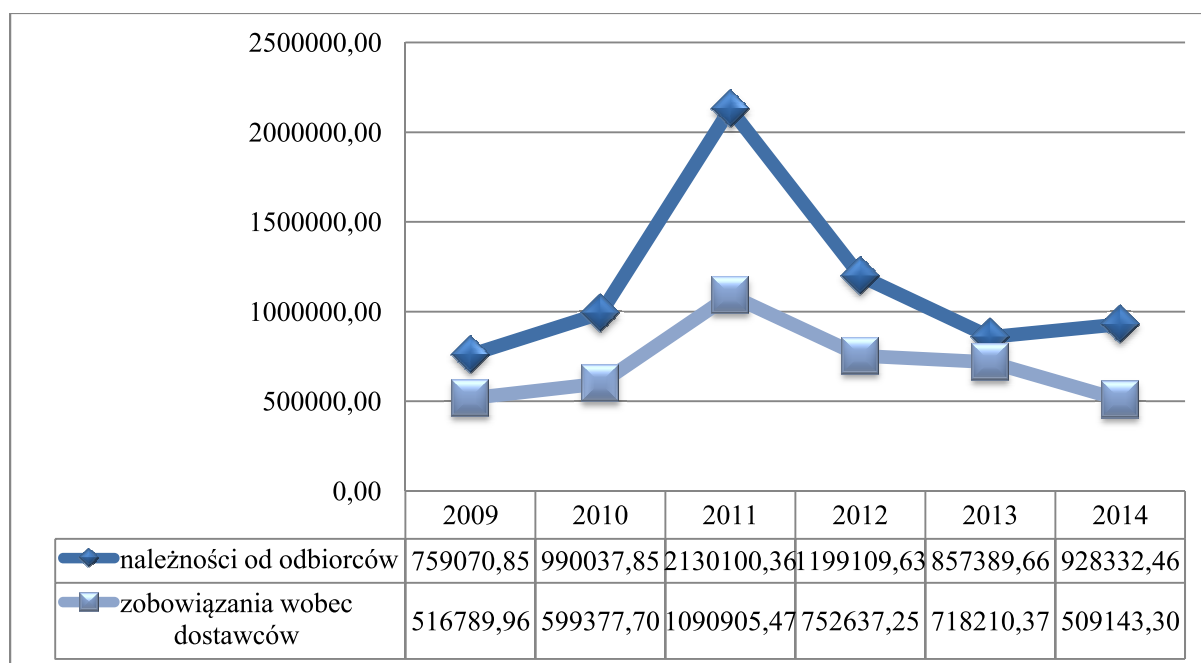
W badanej spółce udział zapasów w stosunku do wartości aktywów ogółem w analizowanych latach pozostawał na względnie stałym poziomie. W roku 2009 w strukturze aktywów zapasy stanowiły 29,41%. W kolejnych latach ich udział nieznacznie się zmniejszył, najniższy był w roku 2013 i wyniósł 23,52%. Na koniec 2014 roku udział wartości zapasów w stosunku do wartości aktywów ogółem stanowił 26,04% (por. Wykres 5 i 6).

Wykres 6. Udział zapasów w aktywach ogółem na dzień bilansowy w latach 2009 - 2014



Źródło: Bilanse F.H.-U. „CHEM-BUD” za lata 2009-2014.

Wykres 7. Wartość należności od odbiorców oraz zobowiązań wobec dostawców badanej spółki na dzień bilansowy w latach 2009 - 2014



Źródło: Bilanse F.H.-U. „CHEM-BUD” za lata 2009-2014.

Należności wycenia się w kwotach wymaganej zapłaty, z zachowaniem zasady ostrożnej wyceny. Należności inwentaryzowane są w drodze potwierdzeń sald²²².

Zobowiązania wyceniane są na dzień bilansowy w kwocie wymagającej zapłaty.

Jak pokazuje wykres 7. wartość niespłaconych należności od odbiorców w każdym roku znacznie przekracza wartość zobowiązań spółki wobec jej dostawców. Zarówno wartość należności, jak i zobowiązań utrzymują się względnie na tym samym poziomie, za wyjątkiem roku 2011. W roku tym nastąpił bowiem znaczny wzrost należności i zobowiązań odbiegający od utrzymywanego stałego poziomu.

Kapitały (fundusze) własne ujmowane są w księgach handlowych w wartości nominalnej według ich rodzajów i zasad określonych przepisami prawa, statutu lub umowy spółki. Ze względu na charakter spółki jawnej jako spółki osobowej, na kapitał własny składają się zarówno wkład wniesiony w trakcie zawiązania spółki, jak również wkład pochodzący ze skumulowanych zysków poszczególnych wspólników²²³.

Środki pieniężne w walucie polskiej wykazuje się w wartości nominalnej. Środki pieniężne w kasie ustala się w oparciu o zinwentaryzowany stan raportów kasowych²²⁴.

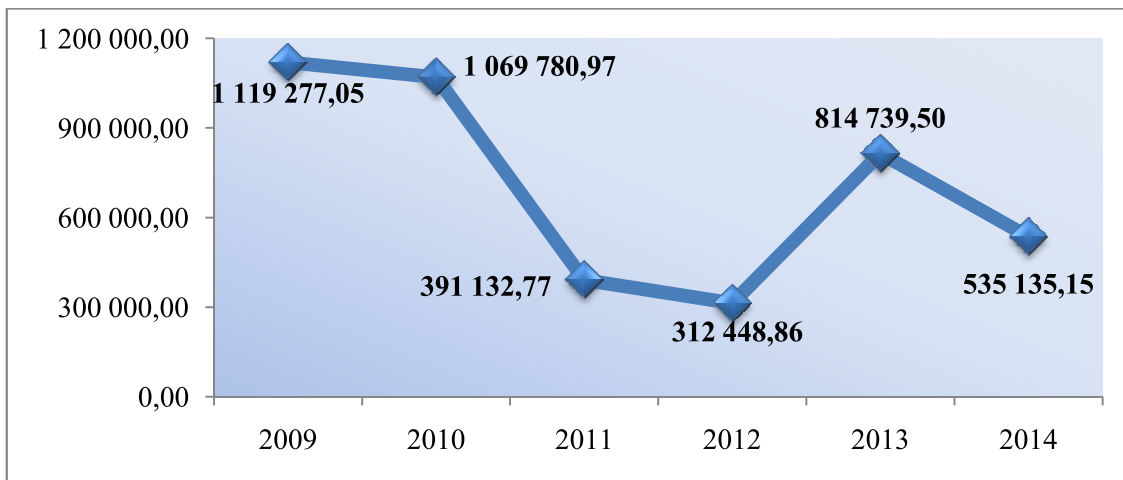
Wykres 8. pokazuje jak zmieniała się wartość środków pieniężnych na rachunkach bankowych i w kasie na dzień bilansowy w ostatnich latach. Można zaobserwować spadek środków pieniężnych na rachunkach spółki. W 2011 r. nastąpił gwałtowny spadek środków pieniężnych o 678 648,20 zł. Spowodowane było to przede wszystkim zaangażowaniem tych środków pieniężnych w działalność inwestycyjną. Podobna sytuacja miała miejsce w roku kolejnym. Natomiast w okresie dwóch ostatnich lat nastąpił wzrost środków pieniężnych, czego powodem było mniejsze zaangażowanie środków pieniężnych w działalność inwestycyjną w porównaniu do dwóch poprzednich lat. Korzystna struktura aktywów obrotowych i bardzo dobra płynność zabezpieczają terminowe regulacje zobowiązań, w tym zobowiązań podatkowych oraz wobec ZUS.

²²² Tamże.

²²³ Tamże.

²²⁴ Tamże.

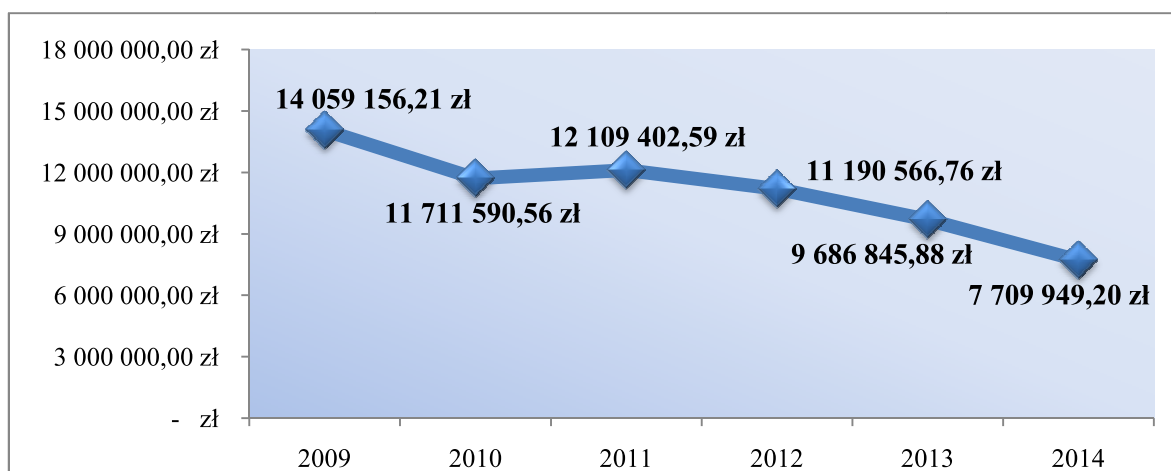
Wykres 8. Wartość środków pieniężnych w kasie i na rachunkach bankowych na dzień bilansowy w analizowanych latach



Źródło: Bilanse F.H.-U. „CHEM-BUD” za lata 2009-2014.

Wykres 9. pokazuje ogólny spadek wartości sprzedaży z działalności operacyjnej w ostatnich latach. Ma to swoje odzwierciedlenie w spadku wyniku finansowego w tym okresie. W tabeli zamieszczono wartość ze sprzedaży towarów i usług (marketingowych i transportowych). Zawarta jest w tym również wartość sprzedaży wewnątrzspółnotowej, która w tym okresie kształtowała się w przedziale od 47 837,40 zł w roku 2011 do 148 191,17 zł w roku 2012. Oprócz wyżej wymienionych przychodów w każdym z analizowanych lat firma osiągała przychody ze sprzedaży środków trwałych, realizowała pozostałe przychody operacyjne w postaci dodatkowych bonusów oraz osiągała przychody finansowe w postaci odsetek od depozytów złożonych na rachunkach bankowych.

Wykres 9. Wartość sprzedaży netto towarów i usług w latach 2009 - 2014



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Rachunki zysków i strat F.H.-U. „CHEM-BUD” za lata 2009-2014.

Na podstawie danych zawartych w bilansach oraz rachunkach zysków i strat spółki za lata 2009-2014 dokonano analizy struktury majątkowej i kapitałowej oraz analizy wskaźnikowej tejże spółki, tj. analizy płynności, rentowności, zadłużenia oraz produktywności, które pozwalają na ocenę sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Wskaźniki pozwalają na identyfikację słabych i mocnych stron przedsiębiorstwa.

Tabela 4. Analiza struktury majątkowej i kapitałowej badanego przedsiębiorstwa w latach 2009 - 2014

Wskaźnik:	2009	2010	2011	2012	2013	2014
srebrna reguła bilansowa	3,66	3,52	2,85	2,09	2,02	2,06
złota reguła bilansowa	3,62	3,50	2,84	2,09	2,02	2,06
udział majątku trwałego w majątku ogółem	23,22	24,46	27,34	40,40	41,82	43,13
udział majątku obrotowego w majątku ogółem	76,78	75,54	72,66	59,60	58,18	56,87
udział kapitału własnego w pasywach ogółem	84,09	85,60	77,71	84,34	84,29	89,05
udział kapitału obcego w pasywach ogółem	15,91	14,40	22,29	15,66	15,71	10,95

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Bilanse F.H.-U. „CHEM-BUD” za lata 2009-2014.

Złota oraz srebrna reguła bilansowa mówią o tym, jakim kapitałem finansowane powinny być w przedsiębiorstwie aktywa stałe (aktywa trwałe + należności długoterminowe). Jeśli przedsiębiorstwo prowadzi bezpieczną politykę finansową, to stara się ich przestrzegać. Według złotej reguły aktywa stałe powinny być finansowane kapitałem własnym. Natomiast według srebrnej reguły trwałe składniki majątku firmy powinno się finansować kapitałem stałym, czyli kapitałem własnym powiększonym o zobowiązania długoterminowe. Wartość tych wskaźników powinna być większa lub równa 1,0²²⁵. W przypadku F.H.-U. „CHEM-BUD” we wszystkich analizowanych latach oba wskaźniki przyjmują wartości w przedziale od 2,02 do 3,66, wykazując przy tym tendencję spadkową. Oznacza to, że aktywa stałe w całości finansowane są kapitałem własnym. A dodatkowo część kapitału własnego finansuje również aktywa bieżące spółki. Zachowanie obu tych reguł oznacza prowadzenie bezpiecznej polityki finansowej przez przedsiębiorstwo, o jego finansowej

²²⁵ Akademia PARP, <https://www.akademiaparp.gov.pl/pigulka-wiedzy/144/zlota-i-srebrna-regula-bilansowa>, (dostęp: 26.05.2015).

stabilności oraz o wysokiej długoterminowej płynności. Stwarza to korzystne perspektywy do regulowania zobowiązań wobec osób trzecich (por. Tabela 4).

Bezpośrednio do osiągnięcia przychodu przyczynia się majątek obrotowy firmy, dlatego *struktura majątkowa*, czyli relacja aktywów trwałych do aktywów obrotowych, nie jest dla przedsiębiorstwa obojętna. Dlatego korzystne dla przedsiębiorstwa jest posiadanie możliwie jak najwięcej majątku obrotowego, przynoszącego zyski. Wskaźnik udziału majątku trwałego w majątku ogółem mówi o procentowym udziale aktywów trwałych w aktywach ogółem. Im większy wskaźnik tym mniejsza elastyczność firmy na zmiany koniunktury gospodarczej. Oznacza to dla firmy większe ryzyko prowadzonej działalności i droższe finansowanie²²⁶. W badanej firmie obserwujemy wzrost wartości wskaźnika z roku na rok od 23,22% w 2009 r. do 43,13% w 2014 r. Udział majątku obrotowego w majątku całkowitym pokazuje udział procentowy aktywów obrotowych w aktywach ogółem. Oba te wskaźniki są ściśle ze sobą powiązane. Wzrost jednego powoduje spadek drugiego. Wyższa wartość tego wskaźnika oznacza elastyczniejszy profil prowadzonej działalności gospodarczej, a zatem szybszej i łatwiejszej zmiany branży, czy specjalizacji²²⁷. Wartość tego wskaźnika przyjmuje tendencję spadkową. W 2009 r. wynosił 76,78%, a w 2014 r. już tylko 56,87%. Większy udział majątku obrotowego jest związany z charakterem działalności firmy - firma handlowa (por. Tabela 4).

Struktura kapitału mówi o źródłach finansowania majątku firmy. Przyczyną struktury kapitałowej przedsiębiorstwa jest przede wszystkim jego polityka finansowa. Wskaźnik udziału kapitału własnego w kapitale całkowitym pokazuje procentowy udział kapitału własnego w pasywach ogółem. Wraz ze wzrostem tego wskaźnika rośnie bezpieczeństwo finansowe i poziom zabezpieczenia finansowania aktywów trwałych²²⁸. W badanej spółce wskaźnik ten utrzymuje się na poziomie ok. 80% - 85%. Najwyższą wartość przyjął w 2014 r. i wyniósł wtedy 89,05%. Wskaźnik udziału kapitałów obcych mówi o stanie zadłużenia przedsiębiorstwa. W badanym okresie wskaźnik ten utrzymywał się na poziomie ok. 15%, za wyjątkiem roku 2011 kiedy wyniósł 22,29%. Najniższy był w 2014 r. i wyniósł 10,95% (por. Tabela 4).

²²⁶ Analizy – prognozy finansowe, <http://analizy-prognozy.pl/analiza-struktury.html>, (dostęp: 26.05.2015).

²²⁷ Tamże.

²²⁸ Tamże.

Przy badaniu *płynności finansowej* wykorzystywane są wskaźniki płynności, które informują o tym, w jakim stopniu zobowiązania krótkoterminowe pokrywane są przez składniki aktywów obrotowych o danym stopniu płynności²²⁹.

Tabela 5. Analiza płynności finansowej badanego przedsiębiorstwa w latach 2009 - 2014

Wskaźnik:	2009	2010	2011	2012	2013	2014
płynność bieżąca	5,17	5,46	3,45	3,84	3,70	5,19
płynność szybka	3,15	3,42	2,22	1,96	2,18	2,80
płynność gotówkowa	1,85	1,74	0,33	0,38	1,00	0,99

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Bilanse oraz rachunki zysków i strat F.H.-U. „CHEM-BUD” za lata 2009-2014.

Utrzymywanie płynności finansowej stanowi jeden z najważniejszych celów zarządzania finansami każdego przedsiębiorstwa w krótkim okresie czasu. Dla każdego ze wskaźników płynności ustalone są wartości optymalne, jednak odchylenia od nich mogą zależeć od specyfiki danej branży, zmieniającego się otoczenia bądź strategii finansowej przyjętej przez firmę.

Wskaźnik płynności bieżącej mówi o zdolności przedsiębiorstwa do regulowania bieżących zobowiązań w terminie w oparciu o aktywa bieżące²³⁰. Wartość optymalna tego wskaźnika powinna mieścić się w przedziale od 1,2 do 2,0. W przypadku badanej firmy wskaźnik w okresie od 2009 do 2014 r. mieści się w przedziale od 3,45 do 5,46. Im wyższy wskaźnik, tym mniejszy jest udział bieżących zobowiązań w finansowaniu cyklu eksploatacyjnego. Taki poziom wskaźnika świadczy o nadpłynności finansowej przedsiębiorstwa, o nieumiejętnym gospodarowaniu zasobami oraz o stosowaniu zbyt ostrożnej polityki majątkowo-kapitałowej. Zbyt wysoki wskaźnik oznacza działanie nieefektywne, które może być wynikiem posiadania zbyt dużych zapasów towarów, w tym zapasów trudno zbywalnych, niezagospodarowanych środków pieniężnych bądź należności trudnych do ściągnięcia (por. Tabela 5).

Wskaźnik płynności szybkiej (podwyższonej) w stosunku do poprzedniego wskaźnika skorygowany jest o wartość najmniej płynnych aktywów obrotowych (zapasów i rozliczeń

²²⁹ <http://rifp.pl/analiza-finansowa-przedsiębiorstwa/analiza-wskaznikowa/analiza-plynnosci-finansowej/>, (dostęp: 19.05.2015).

²³⁰ Analizy – prognozy finansowe, <http://analizy-prognozy.pl/plynnosc-finansowa.html>, (dostęp: 25.05.2015).

międzyokresowych czynnych). Optymalna wartość wskaźnika powinna zawierać się w przedziale 0,8 – 1,2²³¹. W przypadku F. H.-U. „CHEM-BUD” wskaźnik w analizowanym okresie wynosi od 1,96 do 3,42. Wskaźnik wyższy od 1,2 zapewnia firmie możliwość bieżącego regulowania zobowiązań krótkoterminowych. Z drugiej strony zbyt duża wartość wskaźnika może świadczyć o występowaniu wysokiego stanu należności, zwłaszcza tych z wysokim ryzykiem nieściągalności oraz o nieproduktywnym nagromadzeniu środków pieniężnych (por. Tabela 5).

Kolejnym wskaźnikiem jest wskaźnik płynności gotówkowej, który pokazuje zdolność firmy do regulowania zobowiązań bieżących za pomocą środków pieniężnych. Określa ile razy środki pieniężne pozostające w dyspozycji przedsiębiorstwa pokrywają jego zobowiązania krótkoterminowe. Jego optymalna wartość to 0,2. W roku 2009 i 2010 środki pieniężne prawie dwukrotnie pokrywały wartość zobowiązań bieżących, w kolejnych dwóch latach wartość wskaźnika spadła do poziomu ok. 0,4. Powodem obniżenia wskaźnika było zaangażowanie środków pieniężnych w działalność inwestycyjną. Od 2013 r. wskaźnik utrzymuje się na poziomie ok. 1,00 co oznacza, że wartość środków pieniężnych prawie całkowicie pokrywa wartość zobowiązań. We wszystkich latach wskaźnik utrzymywał się na poziomie wyższym od uznanego za optymalny. Jest to dobra sytuacja dla wierzycieli spółki, ale niekorzystna z punktu widzenia jednostki (por. Tabela 5).

Wskaźniki rentowności pokazują efektywność finansową przedsiębiorstwa poprzez powiązanie wyniku finansowego z przychodami ze sprzedaży, kapitałem własnym i zasobami majątku. Służą do oceny umiejętności kierownictwa pod względem takiego zarządzania przedsiębiorstwem, które zapewnia generowanie wysokich zysków z zaangażowanych środków²³².

Analiza rentowności informuje jakie są korzyści z prowadzonej działalności gospodarczej. Udziela odpowiedzi na pytanie, czy funkcjonowanie firmy jest opłacalne z punktu widzenia jej właścicieli²³³. Wskaźniki rentowności dostarczają informacji o finansowych rezultatach wykorzystania majątku firmy.

²³¹ Tamże.

²³² <http://rifp.pl/analiza-finansowa-przedsiębiorstwa/analiza-wskaznikowa/analiza-rentownosci/>, (dostęp: 19.05.2015).

²³³ Analizy – prognozy finansowe, <http://analizy-prognozy.pl/rentownosc.html>, (dostęp: 25.05.2015).

Tabela 6. Analiza rentowności badanego przedsiębiorstwa w latach 2009 - 2014

Wskaźnik:	2009	2010	2011	2012	2013	2014
rentowność sprzedaży	5,59	6,33	6,44	2,73	2,97	4,84
rentowność majątku	19,32	16,68	16,45	5,82	5,55	7,58
rentowność kapitału	22,98	19,49	21,17	6,90	6,58	9,30

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Bilanse oraz rachunki zysków i strat F.H.-U. „CHEM-BUD” za lata 2009-2014.

Wskaźnik rentowności sprzedaży (ROS) pokazuje relację pomiędzy zyskiem wypracowanym na całej działalności gospodarczej a przychodami ze sprzedaży. Określa jaka jest rentowność sprzedaży, tzn. jaka wielkość zysku przypada na każdą jednostkę przychodu ze sprzedaży²³⁴. Najwyższą wartość wskaźnik osiągnął w 2011 r. i wyniósł 6,44, co oznacza że 1 zł przychodu ze sprzedaży generuje 6,44 gr zysku. Wskaźnik uległ dużemu spadkowi w roku 2012 i wyniósł wtedy zaledwie 2,73. Od tamtego czasu wartość wskaźnika wzrasta. Ta tendencja wzrostowa świadczy wroście efektywności sprzedaży, poprzez osiąganie korzystniejszych cen sprzedaży oraz o obniżeniu jednostkowych kosztów własnych. Wyższa wartość ROS oznacza korzystniejszą sytuację finansową przedsiębiorstwa (por. Tabela 6).

ROA, czyli wskaźnik rentowności aktywów, pokazuje jaka jest rentowność majątku firmy, czyli jaka wielkość zysku przypada na każdą jednostkę majątku. Im wyższa wartość wskaźnika tym korzystniejsza sytuacja finansowa przedsiębiorstwa²³⁵. Wskaźnik ten dla badanego przedsiębiorstwa wykazuje tendencję malejącą, za wyjątkiem roku poprzedniego. Do roku 2011 wskaźnik utrzymywał się na bardzo wysokim poziomie (16,45 – 19,32). Powodem tego była duża wartość zysku w stosunku do wartości aktywów. Od 2012 r., czyli od roku w którym zaczęto realizować inwestycję, w postaci budowy dużego obiektu handlowo-biurowego (wzrost wartości aktywów) wartość wskaźnika uległa gwałtownemu spadkowi do poziomu ok. 6,00 (por. Tabela 6).

Wysoka wartość wskaźników rentowności kapitału własnego daje szansę na rozwój firmy oraz wzrost jej wartości w przyszłości. ROE – wskaźnik rentowności kapitału własnego, określa jaki jest zwrot z funduszy zainwestowanych przez właścicieli przedsiębiorstwa. Im wyższa wartość wskaźnika tym korzystniejsza sytuacja finansowa

²³⁴ Tamże.

²³⁵ Tamże.

przedsiębiorstwa²³⁶. Od 2009 – 2011 r. ROE osiągał wartość ok. 20,00, przez kolejne lata ok. 7,00, a w 2014 r. wynosił 9,30 (por. Tabela 6).

W prawidłowo prosperującym przedsiębiorstwie zachowana powinna być następująca zależność:

$$ROE > ROA > ROS$$

W przypadku spółki „CHEM-BUD” zależność ta została zachowana we wszystkich analizowanych latach. Oznacza to, że przedsiębiorstwo działa w sposób rentowny.

Wskaźniki sprawności działania (aktywności gospodarczej) służą ocenie efektywności wykorzystania zasobów majątkowych. Pozwalają ocenić jak intensywnie jest wykorzystywany majątek jednostki gospodarczej²³⁷.

Tabela 7. Analiza sprawności badanego przedsiębiorstwa w latach 2009 - 2014

Wskaźnik:	2009	2010	2011	2012	2013	2014
rotacja należności	x	12,90	8,77	6,40	8,64	7,96
cykl należności w dniach	x	28	42	57	42	46
rotacja zapasów	x	7,97	8,93	6,27	5,87	5,06
cykl zapasów	x	46	41	58	62	72
okres płacenia zobowiązań	x	19	23	32	31	32
rotacja aktywów ogółem	x	2,75	2,84	2,07	1,86	1,53
rotacja środków trwałych	x	12,24	11,20	8,07	8,18	4,84
rotacja majątku obrotowego	x	3,61	3,84	3,12	3,15	2,65

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Bilanse oraz rachunki zysków i strat F.H.-U. „CHEM-BUD” za lata 2009-2014.

Sprawność działania przedsiębiorstwa oceniana jest poprzez pryzmat przychodów jakie wygeneruje. Przy ich pomocy oceniana jest intensywność wykorzystania majątku przedsiębiorstwa²³⁸.

²³⁶ Tamże.

²³⁷ <http://rifp.pl/analiza-finansowa-przedsiębiorstwa/analiza-wskaznikowa/analiza-sprawnosci-dzialania/>, (dostęp: 19.05.2015).

Wskaźnik rotacji należności określa, ile razy w ciągu jednego roku przedsiębiorstwo odtwarza stan swoich należności. Wskaźnik ten powinien mieścić się w przedziale 7,0 – 10,0. Wskaźnik ten pozwala ocenić czy firma sprawnie windykuje swoje należności. W 2010 r. wskaźnik wynosił 12,9 co oznacza, że firma bardzo restrykcyjnie ściągała należności od swoich odbiorców. W 2012 r. wskaźnik wynosił 6,4, co z kolei oznacza, że firma zbyt długo kredytowała swoich odbiorców, a środki pieniężne zbyt długo pozostawały zamrożone w należnościach. W pozostałych latach wskaźnik mieścił się w zalecanym przedziale (por. Tabela 7).

Cykl należności w dniach pokazuje ile dni mija od daty sprzedaży do daty otrzymania zapłaty. W skali roku wartość tego wskaźnika powinna zawierać się w przedziale od 37 do 52 dni²³⁹. W 2010 r. wskaźnik był mniejszy i wynosił 28 dni, ma to powiązanie z poprzednim wskaźnikiem i dobrą ściągalsnością należności przez firmę. W 2012 r. wskaźnik był za wysoki i wynosił 57 dni. Spowodowało to zagrożenie wystąpienia zatorów płatniczych. W pozostałym okresie cykl należności zawierał się w zalecanym przedziale (por. Tabela 7).

Wskaźnik rotacji zapasów określa, ile razy przedsiębiorstwo odtwarza stan zapasów w ciągu roku. Pozwala ocenić efektywność w gospodarowaniu zapasami. Jego prawidłowa wartość, podobnie jak w przypadku rotacji należności, powinna wynosić od 7,0 do 10,0²⁴⁰. W roku 2010 i 2011 wskaźnik mieścił się w podanym przedziale. Natomiast w kolejnych latach wskaźnik uległ zmniejszeniu i był mniejszy niż 7, co oznacza, że przedsiębiorstwo zaczęło mieć problemy ze sprzedażą towarów zakupionych w celu późniejszej odsprzedaży, ponosiło zatem większe koszty magazynowania tych zapasów (por. Tabela 7).

Cykl zapasów informuje o tym, przez ile dni przedsiębiorstwo magazynuje zapasy. Jego wartość powinna się kształtować w przedziale od 37 do 52 dni²⁴¹. Wskaźnik ten mieścił się w zalecanym przedziale tylko w 2010 i 2011 roku. Od 2012 r. jego wartość rośnie i przekracza wartość optymalną. Oznacza to, że firma ma problemy ze zbytem towarów i magazynuje je przez coraz dłuższy okres czasu, zanim zostaną sprzedane (por. Tabela 7).

Okres płacenia zobowiązań to wskaźnik, który pokazuje przeciętny termin regulowania zobowiązań przedsiębiorstwa. W badanej firmie do 2011 r. utrzymywał się na poziomie około 20 dni, a od 2012 r. wzrósł do około 30 dni. Taka długość okresu spłacania

²³⁸ <http://rifp.pl/analiza-finansowa-przedsiębiorstwa/analiza-wskaznikowa/analiza-sprawnosci-dzialania/>, (dostęp: 26.05.2015)

²³⁹ Analizy – prognozy finansowe, <http://analizy-prognozy.pl/sprawnosc-dzialania.html>, (dostęp: 26.05.2015).

²⁴⁰ Tamże.

²⁴¹ Tamże.

zobowiązań oznacza, że firma racjonalnie zarządza zobowiązaniami poprzez korzystanie z kredytu kupieckiego, a jednocześnie nie ma problemów z ich regulowaniem (por. Tabela 7).

Globalny obrót aktywami (rotacja aktywów ogółem) określa, o ile razy sprzedaż przedsiębiorstwa jest większa od jego majątku²⁴². Wskaźnik w tym przypadku przybiera tendencję spadkową. W latach 2010 – 2011 sprzedaż była blisko 3 razy większa od wartości majątku firmy, w roku 2012 już tylko dwukrotnie większa. Od 2013 roku sprzedaż jest tylko o około 1,5 razy większa od wartości majątku firmy. Zmniejszanie się wartości tego wskaźnika świadczy o coraz słabszym wykorzystaniu aktywów przedsiębiorstwa (por. Tabela 7).

Wskaźnik rotacji środków trwałych określa stopień generowania przychodów przez środki trwałe²⁴³. W analizowanej spółce wskaźnik ten maleje przez cały omawiany okres od 12,24 do 4,84. Jest to spowodowane zarówno spadkiem przychodów ze sprzedaży, jak i wzrostem wartości majątku trwałego spółki (por. Tabela 7).

Wskaźnik rotacji majątku obrotowego określa szybkość obrotu aktywów bieżących firmy²⁴⁴. Wskaźnik w tym przypadku posiada tendencję spadkową. W 2009 i 2010 r. szybkość obrotu aktywów bieżących wynosiła ponad 3,6. W kolejnych latach rotacja tychże aktywów zmniejszyła się do poziomu 2,65 w roku 2014. W przypadku tego wskaźnika, im wyższa jest jego wartość tym lepsza jest kondycja finansowa firmy (por. Tabela 7).

Analiza zadłużenia przedsiębiorstwa dostarcza informacji o poziomie posiadanego zadłużenia, a także o zdolności przedsiębiorstwa do regulowania jego zobowiązań. Ocena zadłużenia mówi o tym, w jakim stopniu firma finansuje swoją działalność kapitałem obcym²⁴⁵.

Wraz ze wzrostem zadłużenia wzrasta wartość przedsiębiorstwa oraz możliwość zwiększenia jego efektywności, w wyniku działania dźwigni finansowej. Nadmierny wzrost zadłużenia firmy może spowodować zmniejszenie jego wiarygodności i zwiększenie ryzyka działalności.

²⁴² Tamże.

²⁴³ Tamże.

²⁴⁴ Tamże.

²⁴⁵ <http://rifp.pl/analiza-finansowa-przedsiębiorstwa/analiza-wskaznikowa/analiza-zadluzenia/>, (dostęp: 19.05.2015).

Tabela 8. Analiza zadłużenia badanego przedsiębiorstwa w okresie 2009 - 2014

Wskaźnik:	2009	2010	2011	2012	2013	2014
zadłużenie ogółem	0,16	0,14	0,22	0,16	0,16	0,11
zadłużenie kapitału własnego	0,19	0,17	0,29	0,19	0,19	0,12
zadłużenie długoterminowe	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Bilanse oraz rachunki zysków i strat F.H.-U. „CHEM-BUD” za lata 2009-2014.

Wskaźnik zadłużenia ogółem jest najbardziej syntetycznym wskaźnikiem zadłużenia. W omawianym przedsiębiorstwie wskaźnik ten w całym okresie znajduje się na bardzo niskim i względnie stałym poziomie i wynosi około 16%. Niski poziom tego wskaźnika oznacza niewielkie zadłużenie przedsiębiorstwa, a co za tym idzie bardzo dużą samodzielność finansową²⁴⁶.

Kolejnym wskaźnikiem jest zadłużenie kapitału własnego. Wskaźnik ten utrzymuje się na poziomie około 20%. Najwyższy był w 2011 r. i wyniósł blisko 30%, a najniższe zadłużenie kapitału własnego wystąpiło w 2014 r. i wyniosło tylko 12%.

Wskaźnik zadłużenia długoterminowego pokazuje relację między zobowiązaniami długoterminowymi a majątkiem całkowitym. Badana firma w 2009 i 2010 r. posiadała zadłużenie długoterminowe na poziomie 1%. Od 2011 r. firma nie posiada zobowiązań długoterminowych w postaci kredytów, pożyczek i innych zobowiązań.

Na podstawie powyższej analizy można stwierdzić, że Firma Handlowo – Usługowa „CHEM – BUD” jest w dobrej kondycji finansowej oraz działa w sposób rentowny i przemyślany. Firma posiada bardzo dużą płynność finansową i w tym momencie nie miałaby problemu ze spłatą wszystkich swoich zobowiązań wobec osób trzecich. Firma nie jest zagrożona upadkiem.

²⁴⁶ Analizy – prognozy finansowe, <http://analizy-prognozy.pl/zadluzenie.html>, (dostęp: 26.05.2015).

Rozdział 4 ANALIZA I OCENA WYBORU FORMY OPODATKOWANIA DOCHODU WSPÓLNIKÓW FIRMY HANDLOWO – USŁUGOWEJ „CHEM – BUD” SPÓŁKA JAWNA JAKO ELEMENTU JEJ STRATEGII PODATKOWEJ

4.1. Analiza wybranych form opodatkowania dochodu wspólników

System podatkowy w Polsce obarczony jest czynnikami, które skłaniają małych i średnich przedsiębiorców do formułowania strategii podatkowych, których celem jest zmniejszenie ich obciążeń na rzecz budżetu państwa.

W punkcie tym zaprezentowana zostanie analiza wysokości płaconego podatku przez wspólników spółki w każdej z dopuszczonych form opodatkowania. Analiza ta przeprowadzona została na podstawie faktycznych danych spółki dla ostatnich czterech lat jej działalności, tj. dla lat 2011 – 2014.

Punktem wyjścia dla procedury wyboru optymalnej formy opodatkowania jest ustalenie dostępnego w konkretnej sytuacji zakresu wyboru.

Analizowane przedsiębiorstwo nie może być opodatkowane kartą podatkową, ze względu na swoją formę prawną. Jest to bowiem spółka jawna osób fizycznych. Przedsiębiorstwo nie może również wybrać opodatkowania w formie ryczału od przychodów ewidencjonowanych, ponieważ jego przychody kilkakrotnie przekraczają dopuszczalny przy tej formie opodatkowania limit przychodów w wysokości 150 000 euro.

Oznacza, to że wspólnicy spółki jawnej „CHEM – BUD” mogą wybrać formę opodatkowania na zasadach ogólnych ze stawką według skali progresywnej, lub ze stawką liniową 19%.

Samo ustalenie wysokości podatku nie jest zbyt skomplikowane. Największym problemem jest natomiast prawidłowe ustalenie wysokości dochodu podlegającego opodatkowaniu, czyli różnicy pomiędzy przychodami a kosztami uzyskania przychodu tego przedsiębiorstwa.

Dane do obliczenia wysokości podatku według dwóch możliwych metod wzięte zostały ze sprawozdań finansowych, w tym w szczególności z rachunków zysków i strat. Podstawy do opodatkowania różnią się od zysku brutto, który pokazywany jest w rachunku zysków i strat spółki. Ma to związek z tym, że niektóre koszty mają charakter tylko i wyłącznie księgowy, a nie podatkowy. Oznacza to, iż nie stanowią one kosztów uzyskania

przychodu. Dlatego podstawy opodatkowania są wyższe od wyniku finansowego spółki wykazywanego w rachunkach zysków i strat przedsiębiorstwa. Poniżej zamieszczono tabele dla analizowanych lat, w których pokazano skąd wynikają te różnice.

Firma Handlowo – Usługowa „CHEM – BUD” Spółka Jawna w chwili obecnej opodatkowana jest podatkiem na zasadach ogólnych z liniową stawką 19%. Dodatkowo od 2015 r. wspólnicy płacą podatek dochodowy w postaci zaliczek uproszczonych, które obliczono w następujący sposób:

- dochód wg PIT-36L za 2013 r. \approx 150 337,00 zł
- podatek roczny według stawki 19% = 28 564,03 zł
- składka zdrowotna roczna za 2015 r. (7,75%):
 $1 \times 232,85 = 232,85$
 $11 \times 240,60 = 2 646,60$
razem = 2 879,45 zł
- podatek = podatek roczny – składki na ubezpieczenie zdrowotne:
 $28 564,03 - 2 879,45 = 25 684,58$ zł
- zaliczka miesięczna przypadająca na jednego wspólnika wynosi 1/12 obliczonego podatku:
 $25 684,58 : 12 = 2 140,38 \approx 2140,00$ zł.

Tabela 9. Pozycje różniące podstawę opodatkowania od zysku brutto dla roku 2011

LP	NAZWA	DANE LICZBOWE
1	Zysk brutto	917 349,17
2	Różnice pomiędzy zyskiem brutto a podstawą opodatkowania:	9 519,32
	a/ przychody, które zgodnie z przepisami podatkowymi nie są zaliczane do dochodu opodatkowania /zmniejszenie dochodu do opodatkowania/	0,00
	b/ koszty i straty nie uznawane przez przepisy podatkowe za koszty uzyskania przychodu /zwiększenie dochodu do opodatkowania/	9 611,82
	- amortyzacja księgowa prawa wieczystego użytkowania gruntów	4 922,43
	- pozostałe koszty operacyjne NKUP	3 430,13
	- Fundusz Pracy dot. wspólników za XII/2011, płacony I/2012	98,76
	- koszty finansowe NKUP	6,11
	- darowizny przekazane	200,00
	- odsetki od udziału kapitałowego w spółce jawnej	500,00
	- pozostałe koszty rodzajowe NKUP	454,39
	c/ inne zmniejszenia dochodu do opodatkowania: Fundusz Pracy dot. wspólników za XII/2010, płacony I/2011	92,50
3	Zysk brutto po korektach	926 868,49
4	Podstawa opodatkowania	926 868,49

Źródło: Informacje dodatkowe do sprawozdania finansowego spółki za rok 2011 z dnia 31.03.2012.

Tabela 10. Pozycje różniące podstawę opodatkowania od zysku brutto dla roku 2012

LP	NAZWA	DANE LICZBOWE
1	Zysk brutto	305 362,00
2	Różnice pomiędzy zyskiem brutto a podstawą opodatkowania:	38 837,26
	a/ przychody, które zgodnie z przepisami podatkowymi nie są zaliczane do dochodu opodatkowania /zmniejszenie dochodu do opodatkowania/	0,00
	b/ koszty i straty nie uznawane przez przepisy podatkowe za koszty uzyskania przychodu /zwiększenie dochodu do opodatkowania/	38 936,02
	- amortyzacja księgowa prawa wieczystego użytkowania gruntów	8 579,70
	- pozostałe koszty operacyjne NKUP	9 320,75
	- Fundusz Pracy dot. wspólników za XII/2012, płacony I/2013	103,66
	- koszty finansowe NKUP	649,64
	- VAT od należności nieściągalnych + odpisana wierzytelność brutto NKUP	20 219,03
	- pozostałe koszty rodzajowe NKUP	63,24
	c/ inne zmniejszenia dochodu do opodatkowania: Fundusz Pracy dot. wspólników za XII/2011, płacony I/2012	98,76
3	Zysk brutto po korektach	344 199,26
4	Podstawa opodatkowania	344 199,26

Źródło: Informacje dodatkowe do sprawozdania finansowego spółki za rok 2012 z dnia 29.03.2013.

Tabela 11. Pozycje różniące podstawę opodatkowania od zysku brutto dla roku 2013

LP	NAZWA	DANE LICZBOWE
1	Zysk brutto	287 494,60
2	Różnice pomiędzy zyskiem brutto a podstawą opodatkowania:	13 180,23
	a/ przychody, które zgodnie z przepisami podatkowymi nie są zaliczane do dochodu opodatkowania /zmniejszenie dochodu do opodatkowania/	0,00
	b/ koszty i straty nie uznawane przez przepisy podatkowe za koszty uzyskania przychodu /zwiększenie dochodu do opodatkowania/	13 283,89
	- amortyzacja księgowa prawa wieczystego użytkowania gruntów	7 581,72
	- pozostałe koszty operacyjne NKUP	4 958,12
	- Fundusz Pracy dot. wspólników za XII/2013, płacony I/2014	98,60
	- koszty finansowe NKUP	428,05
	- VAT od należności nieściągalnych + odpisana wierzytelność brutto NKUP	217,40
	c/ inne zmniejszenia dochodu do opodatkowania: Fundusz Pracy dot. wspólników za XII/2012, płacony I/2013	103,66
3	Zysk brutto po korektach	300 674,83
4	Podstawa opodatkowania	300 674,83

Źródło: Informacje dodatkowe do sprawozdania finansowego spółki za rok 2013 z dnia 31.03.2014.

Tabela 12. Pozycje różniące podstawę opodatkowania od zysku brutto dla roku 2014

LP	NAZWA	DANE LICZBOWE
1	Zysk brutto	372 983,43
2	Różnice pomiędzy zyskiem brutto a podstawą opodatkowania:	9 831,06
	a/ przychody, które zgodnie z przepisami podatkowymi nie są zaliczane do dochodu opodatkowania /zmniejszenie dochodu do opodatkowania/	0,00
	b/ koszty i straty nie uznawane przez przepisy podatkowe za koszty uzyskania przychodu /zwiększenie dochodu do opodatkowania/	9 929,66
	- amortyzacja księgowa prawa wieczystego użytkowania gruntów	7 581,70
	- pozostałe koszty operacyjne NKUP	1 637,82
	- Fundusz Pracy dot. wspólników za XII/2014, płacony I/2015	110,14
	- koszty windykacji zobowiązań	600,00
	c/ inne zmniejszenia dochodu do opodatkowania: Fundusz Pracy dot. wspólników za XII/2013, płacony I/2014	98,60
3	Zysk brutto po korektach	382 814,49
4	Podstawa opodatkowania	382 814,49

Źródło: Informacje dodatkowe do sprawozdania finansowego spółki za rok 2014 z dnia 30.03.2015.

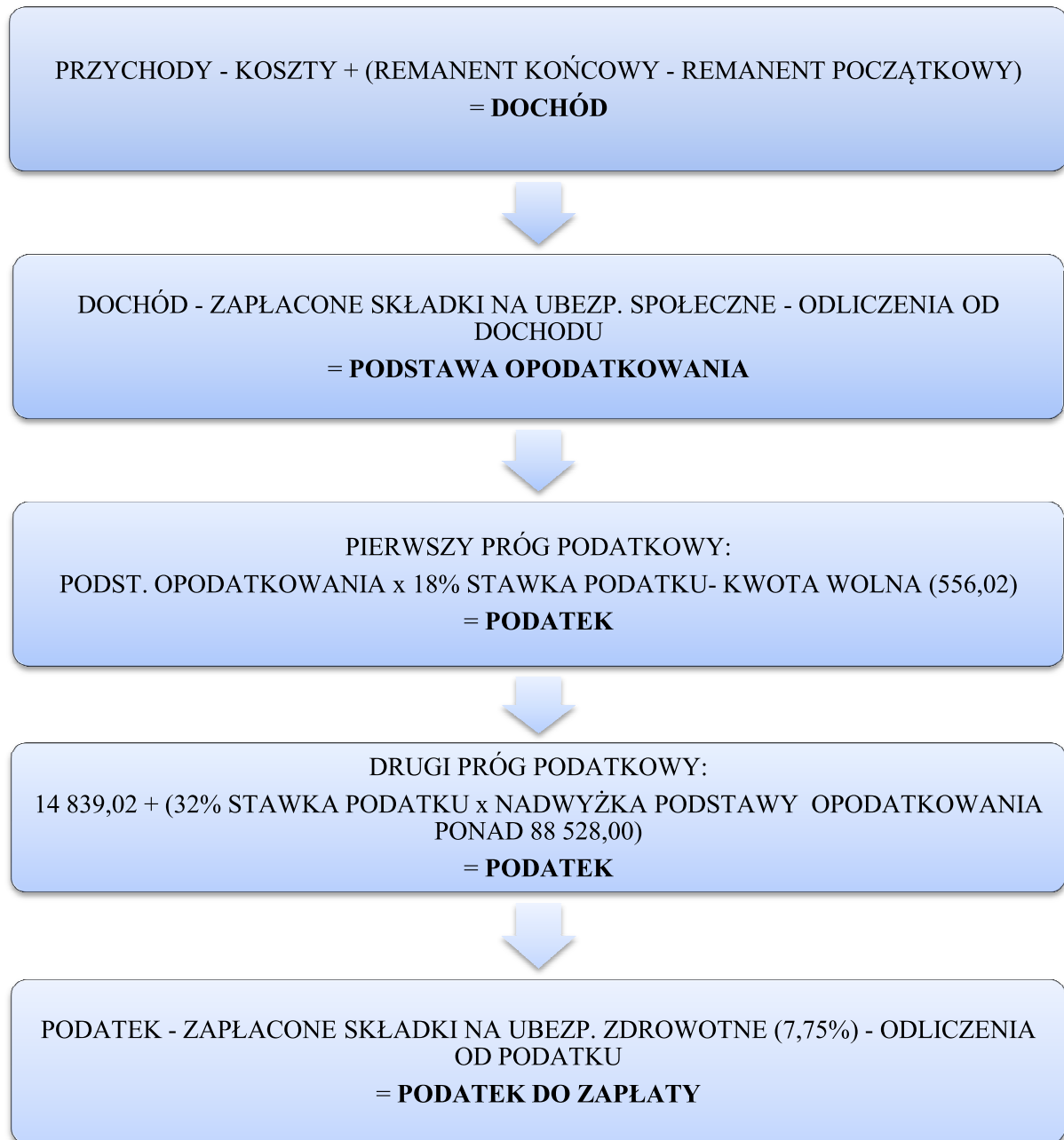
Poniżej zamieszczono schematy (Rysunek 8 i 9), według których dla celów analizy obliczany będzie roczny podatek dochodowy wspólników według skali progresywnej i liniowej.

Dodatkowo obliczono efektywną stopę podatku (ETR). Jest to stosunek uiszczony kwoty podatku do podstawy opodatkowania. Informuje o faktycznym oprocentowaniu dochodu. Tym samym jest miarą podatkowej efektywności przedsiębiorstwa²⁴⁷.

$$ETR = \frac{\text{kwota podatku}}{\text{podstawa opodatkowania}} \times 100$$

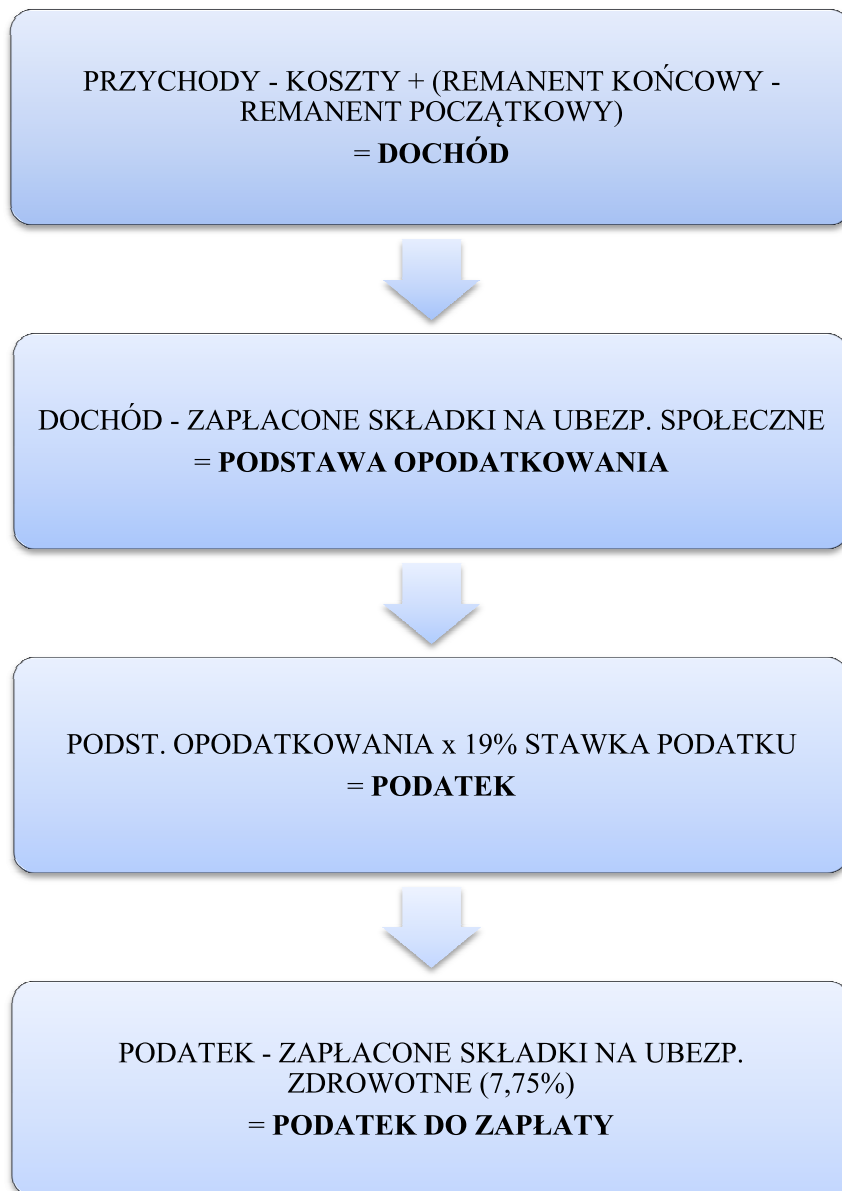
²⁴⁷ Strona internetowa BDO Polska, M. Jędrachowicz, Efektywna stopa podatkowa, BDO Podatki i Rachunkowość, nr 11 (37), listopad 2010, <http://www.podatkirachunkowosc.bdo.pl/biuletyn/83/rachunkowosc-w-praktyce/efektywna-stopa-podatkowa.html>, (dostęp: 04.06.2015).

Rysunek 8. Schemat obliczania podatku dochodowego na zasadach ogólnych według skali progresywnej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://poradnik.wfirma.pl/-jak-obliczyc-podatek-dochodowy>,
(dostęp: 2.06.2015).

Rysunek 9. Schemat obliczania podatku dochodowego na zasadach ogólnych według 19% skali liniowej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://poradnik.wfirma.pl/-jak-obliczyc-podatek-dochodowy>, (dostęp: 2.06.2015).

Poniżej zamieszczono faktyczne dane dotyczące jednego ze współników spółki, które zostaną wykorzystane przy analizie wysokości podatku, jaki zapłaciliby w zależności od zastosowanej metody wyliczenia podatku. Wyniki zbiorcze zaprezentowano w Tabeli 13 i na Wykresie 12.

Dla uproszczenia założono, że podatnikowi nie przysługują żadne ulgi, ani wspólne rozliczenie ze współmałżonkiem.

Dane dla roku 2011:

- przychód przypadający na jednego wspólnika: 7 234 805,49 zł;
- koszty uzyskania przychodu przypadające na jednego wspólnika: 6 771 371,24 zł;
- zapłacone składki na ubezpieczenie społeczne: 7 130,56 zł;
- zapłacone składki na ubezpieczenie zdrowotne (7,75%): 2 506,30 zł.

Obliczenie podatku należnego według skali progresywnej:

- $7\,234\,805,49 - 6\,771\,371,24 = 463\,434,25$ – dochód
- $463\,434,25 - 7\,130,56 = 456\,303,69 \approx 456\,304,00$ – podstawa opodatkowania
- II próg podatkowy – stawka 32 %
 $14\,839,02 + [32\% \times (456\,304,00 - 88\,528,00)] =$
 $= 14\,839,02 + (32\% \times 367\,776,00) =$
 $= 14\,839,02 + 117\,688,32 =$
 $= 132\,527,34$ – podatek
- $132\,527,34 - 2\,506,30 = 130\,021,04 \approx \mathbf{130\,021,00\,zł}$ – podatek do zapłaty

Efektywna stopa podatku:

$$\text{ETR} = \frac{130\,021,00}{456\,304,00} \times 100 = 28,49\%$$

Obliczenie podatku należnego według skali liniowej:

- $7\,234\,805,49 - 6\,771\,371,24 = 463\,434,25$ – dochód
- $463\,434,25 - 7\,130,56 = 456\,303,69 \approx 456\,304,00$ – podstawa opodatkowania
- $456\,304,00 \times 19\% = 86\,697,76$ – podatek
- $86\,697,76 - 2\,506,30 = 84\,191,46 \approx \mathbf{84\,191,00\,zł}$ – podatek do zapłaty

Efektywna stopa podatku:

$$\text{ETR} = \frac{84\,191,00}{456\,304,00} \times 100 = 18,45\%$$

Różnica wysokości podatku do zapłaty pomiędzy obiema metodami:

$$130\,021,00 - 84\,191,00 = 45\,830,00\,zł$$

Dane dla roku 2012:

- przychód przypadający na jednego wspólnika: 5 638 469,10 zł;
- koszty uzyskania przychodu przypadające na jednego wspólnika: 5 466 369,47 zł;
- zapłacone składki na ubezpieczenie społeczne: 7 695,92 zł;
- zapłacone składki na ubezpieczenie zdrowotne (7,75%): 2 620,67 zł.

Obliczenie podatku należnego według skali progresywnej:

- $5\,638\,469,10 - 5\,466\,369,47 = 172\,099,63$ – dochód
- $172\,099,63 - 7\,695,92 = 164\,403,71 \approx 164\,404,00$ – podstawa opodatkowania
- II próg podatkowy – stawka 32 %
 $14\,839,02 + [32\% \times (164\,404,00 - 88\,528,00)] =$
 $= 14\,839,02 + (32\% \times 75\,876,00) =$
 $= 14\,839,02 + 24\,280,32 =$
 $= 39\,119,34$ – podatek
- $39\,119,34 - 2\,620,67 = 36\,498,67 \approx \mathbf{36\,499,00\,zł}$ – podatek do zapłaty

Efektywna stopa podatku:

$$\text{ETR} = \frac{36\,499,00}{164\,404,00} \times 100 = 22,20 \%$$

Obliczenie podatku należnego według skali liniowej:

- $5\,638\,469,10 - 5\,466\,369,47 = 172\,099,63$ – dochód
- $172\,099,63 - 7\,695,92 = 164\,403,71 \approx 164\,404,00$ – podstawa opodatkowania
- $164\,404,00 \times 19\% = 31\,236,76$ – podatek
- $31\,236,76 - 2\,620,67 = 28\,616,09 \approx \mathbf{28\,616,00\,zł}$ – podatek do zapłaty

Efektywna stopa podatku:

$$\text{ETR} = \frac{28\,616,00}{164\,404,00} \times 100 = 17,41 \%$$

Różnica wysokości podatku do zapłaty pomiędzy obiema metodami:

$$36\,499,00 - 28\,616,00 = 7\,883,00\,zł$$

Dane dla roku 2013:

- przychód przypadający na jednego wspólnika: 4 856 044,98 zł;
- koszty uzyskania przychodu przypadające na jednego wspólnika: 4 705 707,56 zł;
- zapłacone składki na ubezpieczenie społeczne: 8 492,25 zł;
- zapłacone składki na ubezpieczenie zdrowotne (7,75%): 2 698,37 zł.

Obliczenie podatku należnego według skali progresywnej:

- $4\,856\,044,98 - 4\,705\,707,56 = 150\,337,42$ – dochód
- $150\,337,42 - 8\,492,25 = 141\,845,17 \approx 141\,845,00$ – podstawa opodatkowania
- II próg podatkowy – stawka 32 %
 $14\,839,02 + [32\% \times (141\,845,00 - 88\,528,00)] =$
 $= 14\,839,02 + (32\% \times 53\,317,00) =$
 $= 14\,839,02 + 17\,061,44 =$
 $= 31\,900,46$ – podatek
- $31\,900,46 - 2\,698,37 = 29\,202,09 \approx \mathbf{29\,202,00\,zł}$ – podatek do zapłaty

Efektywna stopa podatku:

$$\text{ETR} = \frac{29\,202,00}{141\,845,00} \times 100 = 20,59\%$$

Obliczenie podatku należnego według skali liniowej:

- $4\,856\,044,98 - 4\,705\,707,56 = 150\,337,42$ – dochód
- $150\,337,42 - 8\,492,25 = 141\,845,17 \approx 141\,845,00$ – podstawa opodatkowania
- $141\,845,00 \times 19\% = 26\,950,55$ – podatek
- $26\,950,55 - 2\,698,37 = 24\,252,18 \approx \mathbf{24\,252,00\,zł}$ – podatek do zapłaty

Efektywna stopa podatku:

$$\text{ETR} = \frac{24\,252,00}{141\,845,00} \times 100 = 17,10\%$$

Różnica wysokości podatku do zapłaty pomiędzy obiema metodami:

$$29\,202,00 - 24\,252,00 = 4\,950,00\,zł$$

Dane dla roku 2014:

- przychód przypadający na jednego wspólnika: 4 003 915,69;
- koszty uzyskania przychodu przypadające na jednego wspólnika: 3 812 508,45;
- zapłacone składki na ubezpieczenie społeczne: 8 528,17;
- zapłacone składki na ubezpieczenie zdrowotne (7,75%): 2 786,73.

Obliczenie podatku należnego według skali progresywnej:

- $4\,003\,915,69 - 3\,812\,508,45 = 191\,407,24$ – dochód
- $191\,407,24 - 8\,528,17 = 182\,879,07 \approx 182\,879,00$ – podstawa opodatkowania
- II próg podatkowy – stawka 32 %
 $14\,839,02 + [32\% \times (182\,879,00 - 88\,528,00)] =$
 $= 14\,839,02 + (32\% \times 94\,351,00) =$
 $= 14\,839,02 + 30\,192,32 =$
 $= 45\,031,34$ – podatek
- $45\,031,34 - 2\,786,73 = 42\,244,61 \approx \mathbf{42\,245,00\,zł}$ – podatek do zapłaty

Efektywna stopa podatku:

$$ETR = \frac{42\,245,00}{182\,879,00} \times 100 = 23,10\%$$

Obliczenie podatku należnego według skali liniowej:

- $4\,003\,915,69 - 3\,812\,508,45 = 191\,407,24$ – dochód
- $191\,407,24 - 8\,528,17 = 182\,879,07 \approx 182\,879,00$ – podstawa opodatkowania
- $182\,879,00 \times 19\% = 34\,747,01$ – podatek
- $34\,747,01 - 2\,786,73 = 31\,960,28 \approx \mathbf{31\,960,00\,zł}$ – podatek do zapłaty

Efektywna stopa podatku:

$$ETR = \frac{31\,960,00}{182\,879,00} \times 100 = 17,48\%$$

Różnica wysokości podatku do zapłaty pomiędzy obiema metodami:

$$42\,245,00 - 31\,960,00 = 10\,285,00\,zł$$

Obliczono również kwoty graniczne (w równaniach oznaczone jako D), po przekroczeniu których podatek liniowy staje się korzystniejszy od podatku progresywnego. W równaniu zestawiono ze sobą wzór na obliczenie podatku progresywnego dla drugiego progu podatkowego ze wzorem na obliczenie podatku liniowego:

$$14\ 839,02 + (D - 88\ 528,00 - U_{sp}) \times 32\% = (D - U_{sp}) \times 19\%$$

gdzie: D – dochód, U_{sp} – zapłacone składki na ubezpieczenie społeczne

rok 2011:

$$14\ 839,02 + (D - 88\ 528,00 - 7\ 130,56) \times 32\% = (D - 7\ 130,56) \times 19\%$$

$$14\ 839,02 + (D - 95\ 658,56) \times 32\% = 0,19D - 1\ 354,81$$

$$14\ 839,02 + 0,32D - 30\ 610,74 = 0,19D - 1\ 354,81$$

$$0,13D = 14\ 416,91$$

$$D = \mathbf{110\ 899,31\ zł}$$

rok 2012:

$$14\ 839,02 + (D - 88\ 528,00 - 7\ 695,92) \times 32\% = (D - 7\ 695,92) \times 19\%$$

$$14\ 839,02 + (D - 96\ 223,92) \times 32\% = 0,19D - 1\ 462,22$$

$$14\ 839,02 + 0,32D - 30\ 791,65 = 0,19D - 1\ 462,22$$

$$0,13D = 14\ 490,41$$

$$D = \mathbf{111\ 464,69\ zł}$$

rok 2013:

$$14\ 839,02 + (D - 88\ 528,00 - 8\ 492,25) \times 32\% = (D - 8\ 492,25) \times 19\%$$

$$14\ 839,02 + (D - 97\ 020,25) \times 32\% = 0,19D - 1\ 613,53$$

$$14\ 839,02 + 0,32D - 31\ 046,48 = 0,19D - 1\ 613,53$$

$$0,13D = 14\ 593,93$$

$$D = \mathbf{112\ 261,00\ zł}$$

rok 2014:

$$14\ 839,02 + (D - 88\ 528,00 - 8\ 528,17) \times 32\% = (D - 8\ 528,17) \times 19\%$$

$$14\ 839,02 + (D - 97\ 056,17) \times 32\% = 0,19D - 1\ 620,35$$

$$14\ 839,02 + 0,32D - 31\ 057,97 = 0,19D - 1\ 620,35$$

$$0,13D = 14\ 598,60$$

$$D = \mathbf{112\ 296,92\ zł}$$

Przy obliczeniach nie uwzględniono składek na ubezpieczenia zdrowotne, ponieważ ich wartość będzie taka sama dla obu metod, co ostatecznie nie wpływa na wartość obliczonego dochodu granicznego.

4.2. Ocena strategii podatkowej przedsiębiorstwa

Główny cel funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw stanowi dążenie do maksymalizacji zysku oraz utrzymanie przez nie płynności finansowej. Dążenie przedsiębiorstw do rozwoju oraz konieczność zaspokajania rosnących potrzeb stanowią silne determinanty, które skłaniają przedsiębiorców do optymalizacji swoich wydatków, a w tym przede wszystkim wydatków na podatki. Wzrost obciążeń podatkowych przedsiębiorstw obniża ich zdolność płatniczą, którą określa się jako zdolność do regulacji wszystkich zobowiązań. Oznacza to, że podatki mają bardzo duży wpływ na płynność finansową przedsiębiorstw²⁴⁸. Znaczącą rolę w zarządzaniu finansami przedsiębiorstw odgrywają zatem podatki. W tym przypadku zarządzanie podatkami dotyczy minimalizacji ryzyka związanego z obciążeniami podatkowymi oraz jak najmniejszych wydatków podatkowych. Zatem wybór formy opodatkowania przez małe i średnie przedsiębiorstwa stanowi jeden z ważniejszych strategicznych obszarów decyzyjnych w całym okresie prowadzenia działalności²⁴⁹. Zarządzanie podatkami stanowi składową zarządzania finansami przedsiębiorstwa, zatem powinno mieć takie same cele główne, tj. maksymalizację wartości przedsiębiorstwa i korzyści właścicieli. Kolejne cele zarządzania podatkami stanowić powinny optymalna wysokość podatków oraz optymalna struktura podatków, a następnie cele dotyczące bezpieczeństwa przedsiębiorstwa, a w tym w szczególności poprawa płynności finansowej²⁵⁰.

Przyjęcie przez przedsiębiorstwo odpowiedniej strategii podatkowej pozwala mu na sprawne i efektywne funkcjonowanie. Strategia podatkowa wynikać powinna z ogólnej strategii przedsiębiorstwa i strategię tę powinna wspierać. Każde przedsiębiorstwo prowadząc działalność gospodarczą powinno opracować własną strategię podatkową, która będzie stanowić jedną z jego strategii funkcjonalnych. Związane jest to z wyborem najkorzystniejszej dla tego przedsiębiorstwa formy opodatkowania, dokonany na podstawie przeprowadzonej wcześniej kalkulacji. Korzystna forma opodatkowania wpływa na

²⁴⁸ Z. Wilimowska, K. Urbańska, Uwarunkowania działalności ..., op. cit., s. 118 - 119.

²⁴⁹ M. A. Makuch, Wybór formy opodatkowania w podatku dochodowym od osób fizycznych jako element strategii..., op. cit., s. 47.

²⁵⁰ Z. Wilimowska, K. Urbańska, Uwarunkowania działalności ..., op. cit., s. 121 - 122.

zmniejszenie wydatków podatkowych oraz minimalizację ryzyka podatkowego, a tym samym prowadzi do zwiększenia zysku firmy. Są to dwa główne cele zarządzania podatkami w każdym przedsiębiorstwie. Odpowiednio opracowana strategia podatkowa stanowi podstawę do ustalenia na czym polegają problemy przedsiębiorstwa związane z podatkami, jakie pojawiają się zagrożenia oraz jakie są możliwości dotyczące minimalizacji ciężaru podatkowego oraz ryzyka podatkowego²⁵¹.

Wybór efektywnej formy opodatkowania nie jest tak prosty jak mogłoby się wydawać. Wymaga on głębszego zastanowienia się i przemyślenia oraz rozważenia argumentów „za” i „przeciw” każdej z możliwych form opodatkowania jakie przedsiębiorca ma do wyboru. Należy odpowiednio skalkulować, która z nich będzie bardziej opłacalna. Wybór ten zależy od dużej ilości czynników, a przede wszystkim od:

- rodzaju prowadzonej działalności;
- wysokości osiągniętych przychodów, dochodów oraz kosztów;
- dochodów osiągniętych z innych źródeł niż własna działalność gospodarcza (np. ze stosunku pracy, najmu);
- prawa do zastosowania ulg podatkowych;
- możliwości wspólnego rozliczenia z małżonkiem;
- prostoty obliczania podatku.

Celem optymalizacji podatkowej jest taki dobór rozwiązań podatkowych, które przyczynią się do powstania możliwie najniższych, a jednocześnie zgodnych z prawem obciążeń podatkowych.

Na wybór właściwej strategii podatkowej przez małe i średnie przedsiębiorstwa ma wpływ znajomość przepisów podatkowych oraz umiejętność podejmowania działań, które będą miały na celu zmniejszenie obciążeń podatkowych.

Umiejętne zarządzanie podatkami w małych i średnich przedsiębiorstwach to zdecydowana szansa na rozwój, szczególnie dla tych najmniejszych podmiotów gospodarczych. O umiejętnym zarządzaniu podatkami w dużej mierze decyduje znajomość przepisów prawa podatkowego. Środki zaoszczędzone na optymalizacji podatkowej w skali roku mogą być naprawdę znaczące, co może stanowić o byciu albo nie byciu danego przedsiębiorstwa²⁵².

Podatnicy mają do wyboru cztery formy opodatkowania ich dochodu oraz przychodu: kartę podatkową, ryczałt od przychodów ewidencjonowanych, zasady ogólne ze skalą

²⁵¹ A. Mikrut, A. Poznańska, *Strategia podatkowa przedsiębiorstwa...*, op. cit., s. 237.

²⁵² Z. Wilimowska, K. Urbańska, *Uwarunkowania działalności ...*, op. cit., s. 248.

progresywną oraz zasady ogólne ze stawką liniową. Jednak nie oznacza to, że każdy z podatników ma wybór ze wszystkich czterech form opodatkowania. Zaistnienie różnych czynników może u niektórych podatników ograniczyć możliwość wyboru metody opodatkowania tylko do trzech lub dwóch możliwości. W bardzo rzadkich przypadkach może się zdarzyć, że podatnikowi zostanie narzucone (z braku innej opcji do wyboru) opodatkowanie dochodu metodą skali progresywnej, które w Polsce uznawane jest za podstawową metodę opodatkowania, dostępną dla każdego podatnika. Wyboru formy opodatkowania dokonuje się poprzez złożenie odpowiedniego oświadczenia we właściwym według miejsca zamieszkania podatnika urzędzie skarbowym.

Każda z form opodatkowania dochodu osób fizycznych prowadzących działalność ma jednocześnie wiele wad i zalet.

Na wysokość płaconych podatków wpływ ma również indywidualna sytuacja każdego podatnika.

Przy optymalizacji podatkowej podatnik powinien się skupić na krótkiej perspektywie, najlepiej jednego roku. Głównie dlatego, że ciężko jest prognozować przychody oraz koszty przedsiębiorstwa w dłuższym okresie czasu. Dodatkowo należy liczyć się z możliwością zmiany przepisów podatkowych. Oznacza to, że strategia podatkowa korzystna w jednym roku, w kolejnym - z powodu zmiany przepisów - przestanie być opłacalna i będzie wymagała korekty, a tym samym zmiany sposobu opodatkowania.

Wybrana forma opodatkowania w konsekwencji istotnie wpływa na funkcjonowanie całego przedsiębiorstwa. Ten wpływ nie tylko obejmuje wysokość ponoszonych obciążeń podatkowych, ale również określone konsekwencje dotyczące wewnętrznej organizacji podmiotu. Przede wszystkim chodzi tutaj o konieczność prowadzenia przez przedsiębiorstwo określonych ewidencji księgowych.

Przedsiębiorcy przy wyborze formy opodatkowania bardzo często zwracają uwagę na koszty jakie będą związane z prowadzeniem koniecznych ewidencji księgowych. Jednak wybór metody opodatkowania tylko na podstawie tego kryterium, może być dla przedsiębiorstwa często bardzo niekorzystny. Chociażby z powodu tego, że wybór tańszej księgowości nie oznacza automatycznie niższych podatków. A poza tym tańsza księgowość oznacza, że przedsiębiorstwo będzie posiadało mniej informacji o swojej działalności. Informacje jakich może dostarczyć odpowiednia księgowość mogą być bardzo istotne i przydatne dla przedsiębiorcy pod kątem umiejętnego zarządzania firmą.

Wyboru formy opodatkowania można też dokonać pod kątem możliwości wpływania na wysokość opłacanego podatku. Największą możliwość wpływu na wysokość podatku daje

podatnikowi opodatkowanie na zasadach ogólnych – zarówno książka podatkowa, jak i księgi handlowe. Przy tych rodzajach księgowości podatnik może tak planować działalność, by móc uzyskać pewne oszczędności podatkowe. Podatnik ma możliwość wybrać moment ponoszenia kosztów, a także ich rozliczania w czasie. Jeśli chodzi o przychody, to podatnik ma możliwość wybrać moment ich wykazania. W tych dwóch formach księgowości podatnik ma dużą swobodę sterowania kosztami przedsiębiorstwa (strategia kosztów, strategia amortyzacji, strategia zarządzania zapasami itp.), a tym samym wpływania na dochód firmy. Ryczałt wprowadza większe ograniczenia z powodu braku rozliczania kosztów. Tutaj podatnik może tylko sterować przychodami, wybierając moment ich wykazania. Natomiast karta podatkowa nie daje żadnych możliwości wpływania na wysokość płaconego podatku.

Przy zasadach ogólnych podatnicy mogą również rozważyć możliwość płacenia podatku w formie zaliczek uproszczonych. W takim przypadku podatnik w ciągu całego roku płaci stałe zaliczki na podatek dochodowy, które wyliczane są na podstawie dochodu z lat poprzednich. Podatnik ma w tym wypadku możliwość zaplanowania z góry na cały rok wysokości obciążeń związanych z podatkiem. Jest to korzystna metoda wpłacania zaliczek dla wielu podatników, ale głównie dla tych którzy przewidują znaczny wzrost ich dochodu w danym roku podatkowym. Powoduje to, że do momentu złożenia zeznania rocznego za dany rok podatkowy podatnicy mogą w dowolny sposób gospodarować środkami finansowymi, które zaoszczędzą z powodu wpłacania niższych zaliczek uproszczonych.

Warto też pamiętać o tym, że opłacalność wyboru danej formy opodatkowania to nie tylko najniższe podatki do zapłacenia, ale przede wszystkim najniższe koszty prowadzenia działalności gospodarczej w ogóle. Dlatego też przy wyborze metody opodatkowania, poza wysokością płaconych podatków uwzględnić powinno się również koszty prowadzenia księgowości oraz doradztwa podatkowego.

Następstwem dobrze obranej przez przedsiębiorstwo strategii podatkowej mogą być znaczne oszczędności finansowe, co wpłynie na zwiększenie opłacalności prowadzonej działalności gospodarczej.

Przedsiębiorstwa mogą stosować w danym momencie tylko jeden rodzaj strategii podatkowej, bądź kilka, które będą się wzajemnie uzupełniać. Najczęściej wybieraną metodą strategii podatkowej przez małe i średnie przedsiębiorstwa jest strategia wyboru formy opodatkowania. Przedsiębiorcy analizują wysokości ewentualnych przychodów i kosztów dla swojej działalności, a na ich podstawie dokonują wyliczeń, które pozwolą na wybór najefektywniejszej formy opodatkowania dla ich działalności gospodarczej.

Każde przedsiębiorstwo może mieć wpływ na wysokość płaconych podatków. Można tego dokonać poprzez wybór metody amortyzacji, wyceny zapasów, wybór okresu rozliczeniowego („mali podatnicy” mogą płacić podatki kwartalnie), wybór sposobu wpłacania zaliczek (zaliczki uproszczone).

Tabela 13. Analiza opodatkowania badanego przedsiębiorstwa w latach 2011 - 2014 według skali progresywnej oraz liniowej

Rok	Podatek wg skali progresywnej	Efektywna stopa podatku	Podatek wg skali liniowej	Efektywna stopa podatku	Różnica między obiema metodami
2011	130 021,00	28,49%	84 191,00	18,45%	45 830,00
2012	36 499,00	22,20%	28 616,00	17,41%	7 883,00
2013	29 202,00	20,59%	24 252,00	17,10%	4 950,00
2014	42 245,00	23,10%	31960,00	17,48%	10 285,00

Zródło: Opracowanie własne na podstawie symulacji w punkcie 4.1.

Efektywna stopa podatku zwiększa się wraz ze wzrostem dochodu. Jeśli jej wartość zbliżona jest do ustawowej stopy podatkowej, to świadczy to o efektywnym zarządzaniu firmą w ujęciu podatkowym. W sytuacji gdy jest ona wyższa, może to oznaczać, że firma powinna przeanalizować swoją politykę podatkową pod kątem optymalizacji podatkowej²⁵³. Efektywna stopa podatkowa jest niższa niż wysokość zastosowanej stopy podatku, ponieważ uwzględnia wartość zastosowanych ulg i odliczeń, pokazując tym samym faktyczny ciężar ponoszonych zobowiązań podatkowych.

W przypadku spółki „CHEM-BUD” największa różnica pomiędzy efektywnymi stopami opodatkowania dla obu metod wystąpiła w roku 2011, kiedy to wspólnicy osiągnęli najwyższy dochód. Przy podatku progresywnym stopa ta wyniosła aż 28,49%, a przy

²⁵³ Strona internetowa BDO Polska, M. Jędrachowicz, Efektywna stopa podatkowa, op. cit.

liniowym 18,45%, czyli różnica wyniosła blisko 10%. Natomiast najmniejsze różnice w wysokości tej stopy wystąpiły w roku 2013, kiedy dochód wspólników był najniższy w analizowanym okresie. Wtedy różnica ta wyniosła już tylko 3,49%. Oznacza to, że im wyższy dochód do opodatkowania w przypadku tych dwóch metod, tym różnica pomiędzy wartościami efektywnej stopy podatku obliczonej dla tych metod jest większa. Na powyższym przykładzie Firmy Handlowo – Usługowej „CHEM – BUD” widać, że efektywniejszą formą opodatkowania jest podatek liniowy, ponieważ efektywna stopa podatku dla tej formy opodatkowania jest niższa o kilka procent, w stosunku do tego samego wskaźnika obliczonego dla drugiej metody. Zatem im niższa efektywna stopa podatku dla danej metody opodatkowania, tym korzystniejszą jest ta metoda dla podatnika, ponieważ pozwoli mu na większe oszczędności podatkowe. Każde przedsiębiorstwo powinno dążyć do tego, żeby efektywna stopa podatku obliczona dla jego działalności była jak najniższa. Bowiem oznacza to, że przedsiębiorca wybrał najefektywniejszą formę opodatkowania z dostępnych dla niego. A jeśli okazałoby się, że wskaźnik jest niższy dla niewybranej metody, to podatnik powinien zastanowić się nad przyczynami takiego wyniku i być może rozważyć zmianę formy opodatkowania.

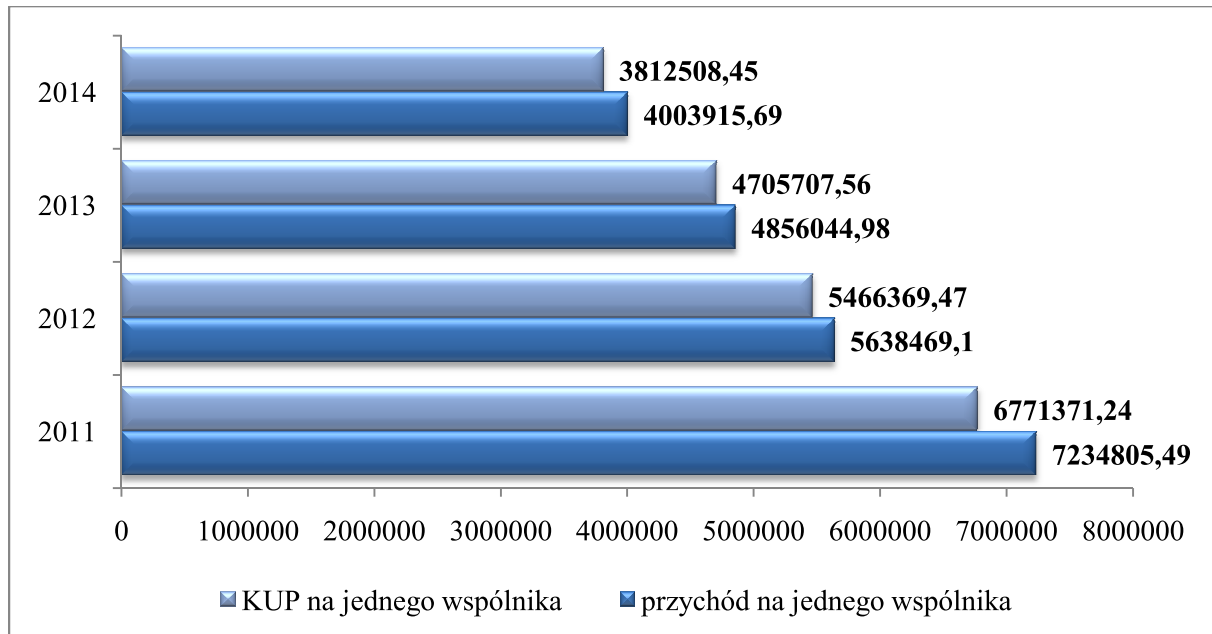
Firma Handlowo – Usługowa „CHEM – BUD” Spółka jawna należy do kategorii małych przedsiębiorstw ze względu na jej obroty roczne, które przekraczają wartość 2 mln euro, a dodatkowo na ten moment firma zatrudnia 11 pracowników, do których doliczyć należy jeszcze obu wspólników, którzy również pracują na rzecz spółki. Z tego względu firma ta ma możliwość wyboru optymalnej dla niej formy opodatkowania dochodu osób fizycznych. Jednak ze względu na jej wielkość oraz formę organizacyjno-prawną wybór ten ogranicza się tylko do dwóch rodzajów zasad ogólnych – progresywnej skali podatkowej oraz skali liniowej.

Podstawową zaletą obu tych metod jest duży wachlarz możliwości wpływania na wysokość zobowiązań podatkowych. Główną wadą natomiast jest dość duża pracochłonność oraz złożoność rozliczenia podatkowego.

Podkreślić należy, że obie te metody są korzystne dla tych podatników, którzy pomimo wysokich przychodów, posiadają również wysokie koszty z tytułu prowadzonej działalności. Jeśli przedsiębiorstwo prawie w ogóle nie generuje kosztów, a ich wartość jest marginalna w stosunku do przychodów to jeśli podatnik ma taką możliwość powinien wybrać ryczałt jako formę opodatkowania, ze względu na jego niskie stawki. Natomiast jeśli koszty stanowią bardzo duży udział w całej działalności, wtedy opłacalne stają się zasady ogólne. Dopiero wysokość osiągniętego przez przedsiębiorstwo dochodu pozwala na ustalenie, która

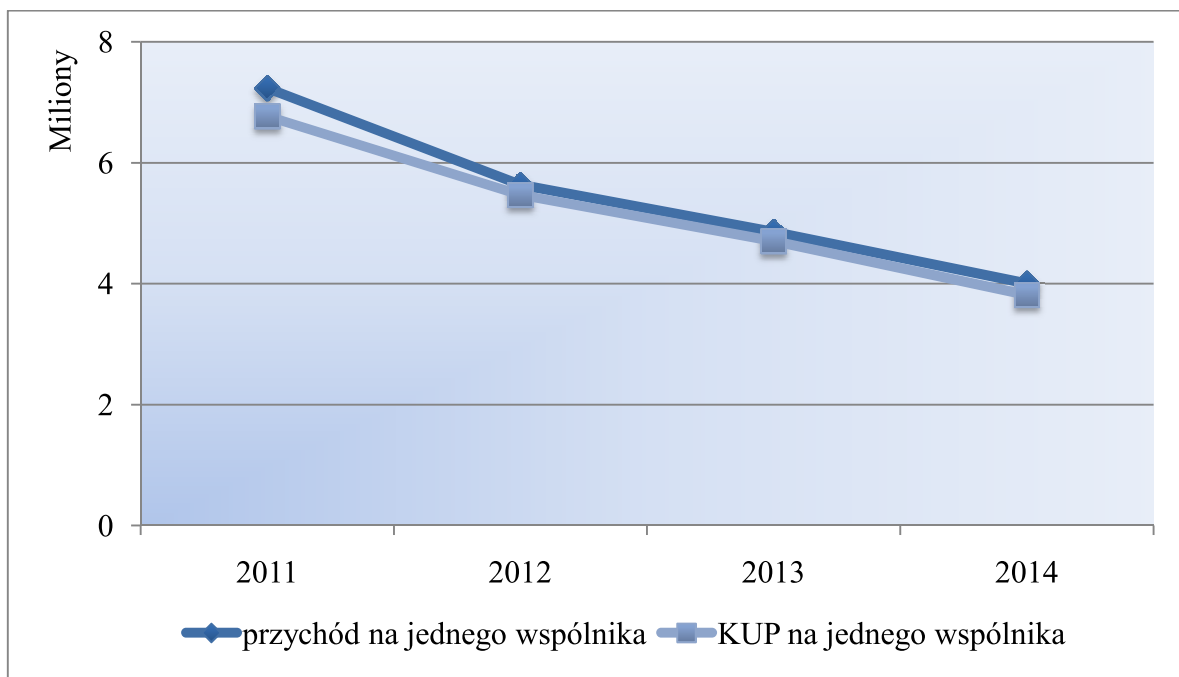
ze skali (progresywna czy liniowa) jest bardziej opłacalna. Podatek liniowy staje się opłacalny dla przedsiębiorców dopiero przy dochodzie w granicach około 100 tys. zł.

Wykres 10. Wartość przychodów i kosztów uzyskania przychodu przypadająca na jednego wspólnika spółki



Źródło: Rachunki zysków i strat spółki za lata 2011 – 2014.

Wykres 11. Wartość przychodów i kosztów uzyskania przychodu przypadająca na jednego wspólnika spółki



Źródło: Rachunki zysków i strat spółki za lata 2011 – 2014.

Wyniki powyższej symulacji obciążeń podatkowych wynikających z wyboru metody opodatkowania spośród dwóch dostępnych możliwości dla ostatnich czterech lat podatkowych zebrano w tabeli 13. W tabeli umieszczono wysokość podatku jaki wspólnicy płaciliby wybierając skalę progresywną oraz wysokość podatku przy skali liniowej. Pokazano również różnice pomiędzy wartościami obu wyników. Natomiast na wykresach 10 i 11 pokazano jak w analizowanym okresie kształtowały się przychody oraz koszty uzyskania przychodów przypadające na jednego wspólnika. Należy zauważyć, że w latach 2011 – 2014 zarówno przychody, jak i koszty przyjmowały tendencję spadkową. Spadek przychodów firmy można wyjaśnić kryzysem gospodarczym, który pojawił się kilka lat temu także na polskim rynku. Natomiast spadek kosztów (na które składają się głównie koszty kupowanych towarów do późniejszej odsprzedaży) spowodowany był ograniczeniem zakupów towarów przez przedsiębiorstwo, z powodu mniejszego zapotrzebowania w wyniku zmniejszenia sprzedaży spółki.

Wyodrębnić można następujące kryteria oceny oraz wyboru formy opodatkowania²⁵⁴:

- koszty prowadzenia ewidencji księgowych;
- ryzyko podatkowe;
- możliwość wpływania na obciążenie podatkowe;
- przewidywaną wysokość podatku do zapłaty.

W przypadku analizowanego przedsiębiorstwa pierwsze kryterium nie ma większego znaczenia, ponieważ koszt prowadzenia ewidencji księgowej zarówno w przypadku opodatkowania dochodu metodą skali podatkowej, jak i skali liniowej będzie identyczny. To kryterium miałoby znaczenie, gdyby możliwy był wybór pomiędzy podatkową księgą przychodów i rozchodów, a księgami handlowymi. Jednak i w tym przypadku to kryterium jest nieistotne, ponieważ ze względu na fakt osiągnięcia rocznych przychodów przekraczających kwotę 1 200 000 euro przez przedsiębiorstwo, jest ono zobowiązane do prowadzenia pełnej księgowości.

Jeśli chodzi o ryzyko podatkowe, to uwarunkowane jest ono sposobem ustalania wysokości podatku, zakresem dostępnych ulg oraz odliczeń, a także formą ewidencji. Jeśli wziąć pod uwagę powyższe czynniki to najmniej ryzykowną metodą opodatkowania jest karta podatkowa, a następnie ryczałt. Najbardziej ryzykowną formą opodatkowania są zasady ogólne. Czyli obie metody opodatkowania jakie wspólnicy spółki „CHEM - BUD” mają do wyboru niosą ze sobą podobne ryzyko podatkowe. Oznacza to, że w tym przypadku również

²⁵⁴ M. Poszwa, Zarządzanie podatkami w małej i średniej firmie. Rozwiązania na lata 2007 – 2009, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2007, s. 53.

to kryterium nie jest przydatne przy podejmowaniu decyzji o wyborze formy opodatkowania dochodu wspólników spółki.

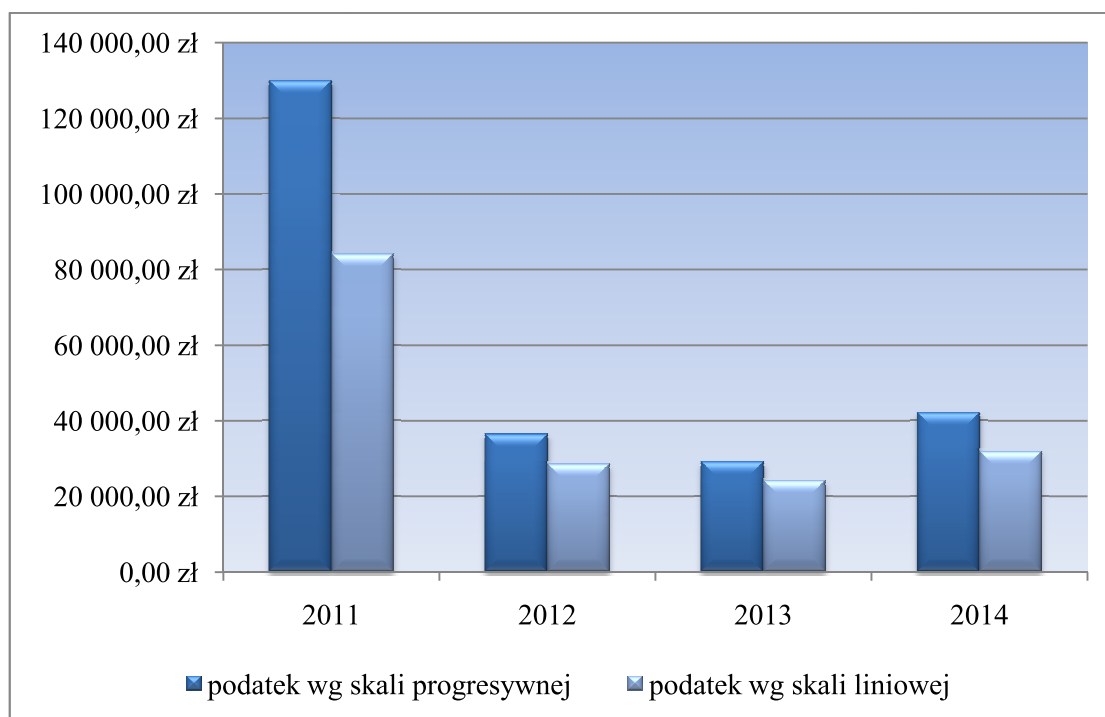
Dla podatników istotnym kryterium wyboru metody opodatkowania jest możliwość wpływania na obciążenie podatkowe. Chodzi tutaj o tzw. elastyczność podatku, którą można analizować w dwóch aspektach. Po pierwsze jako elastyczność podatku, która jest wyznaczana możliwością jego zmiany na inną formę opodatkowania w ciągu trwania danego roku podatkowego. A po drugie, w ramach poszczególnych form opodatkowania podatnik może w mniejszym lub w większym stopniu operować momentem wystąpienia oraz wysokością zobowiązań podatkowych. Zmiana formy opodatkowania w ciągu roku najczęściej jest możliwa poprzez wystąpienie zdarzenia, powodującego według przepisów utratę prawa do stosowania danej metody²⁵⁵. W przypadku karty podatkowej podatnik traci do niej prawo, jeżeli rozszerzy zakres swojej działalności bądź przekroczy limit zatrudnienia. Konieczność rezygnacji z ryczałtu może nastąpić w sytuacji rozszerzenia działalności, jak również na skutek dokonania sprzedaży na rzecz obecnego lub byłego pracodawcy. W podobny sposób podatnik może również utracić prawo do podatku liniowego, jeśli dokona sprzedaży dla obecnego lub byłego pracodawcy. Wobec tego w przypadku tych trzech form opodatkowania podatnicy mogą tak pokierować swoją działalnością, żeby móc utracić prawo do tych form w ciągu roku, jeśli z jakiegoś powodu przestają być dla nich korzystne. Tylko w przypadku podatku progresywnego nie ma możliwości przejścia na inną formę opodatkowania w ciągu roku. Natomiast sterowanie wysokością podatku do zapłaty oraz momentem jego zapłaty jest możliwe przede wszystkim przy zasadach ogólnych. Najczęściej podatnicy korzystają ze swobody w zakresie wyboru momentu poniesienia kosztów oraz ich wykazywania poprzez ich rozliczenie²⁵⁶. W przypadku spółki „CHEM – BUD” wspólnicy mają do wyboru jedną z dwóch form zasad ogólnych. Obie metody dają jednakowe możliwości sterowania wysokością płaconego podatku oraz momentem jego wykazania. Jeśli natomiast chodzi o możliwość zmiany formy opodatkowania w trakcie roku to taką możliwość daje tylko podatek liniowy. Jednak w dalszym ciągu to kryterium jest mało istotne w przypadku analizowanego przedsiębiorstwa, ponieważ wspólnicy prowadzą spółkę już od 17 lat, a jedynym źródłem ich dochodów jest praca na rzecz tej spółki. A elastyczność kształtowania wysokości podatku oraz momentu jego zapłaty jest identyczna w przypadku obu możliwych form opodatkowania.

²⁵⁵ Tamże, s. 56.

²⁵⁶ Tamże, s. 56 – 57.

Ostatnim kryterium, a zarazem podstawowym jest przewidywana kwota podatku do zapłaty. Im niższe płatności, tym dana metoda jest korzystniejsza. Wysokość podatku zależna jest od wykazywanych przychodów, kosztów oraz możliwych do zastosowania ulg i odliczeń. Wysokość płaconego podatku zależy od indywidualnej sytuacji każdego podatnika. Jest to kryterium decydujące o wyborze formy opodatkowania. W przypadku wyboru pomiędzy metodą skali progresywnej, a podatkiem liniowym duże znaczenie dla podatników ma również osiągnięcie innych dochodów poza działalnością gospodarczą. Przy skali progresywnej będzie miała miejsce kumulacja wszystkich dochodów podatnika, która spowoduje wzrost dochodu do opodatkowania. W efekcie dochód może przejść na drugi próg podatkowy, zatem będzie on mniej opłacalny od podatku liniowego. Przy podatku liniowym nie ma miejsca zjawisko kumulacji dochodów, ponieważ podatek liniowy można zastosować tylko i wyłącznie do dochodów z działalności gospodarczej. Pozostałe dochody podatek opodatkuje metodą skali progresywnej, a tym samym uniknie ryzyka wejście na drugi próg podatkowy i w ostateczności zapłaci niższe podatki. W przypadku wspólników spółki „CHEM – BUD” dochody z prowadzonej działalności są ich jedynymi dochodami.

Wykres 12. Wysokość podatku do zapłaty wyliczonego metodą skali progresywnej oraz metodą liniową



Źródło: Opracowanie własne na podstawie symulacji w punkcie 4.1.

Na podstawie wyników powyższej symulacji obciążeń podatkowych dla badanego przedsiębiorstwa należy zauważyć, że im wyższy dochód do opodatkowania przypadający na jednego wspólnika tym większa była różnica w wysokościach podatków wyliczonych obiema metodami. Oznacza to, że im bardziej dochód przekracza wartość pierwszego progu podatkowego tym bardziej opłacalny staje się podatek liniowy. W przypadku niekorzystania z żadnych ulg przez podatnika opłacalność tej metody znajduje się na niższym poziomie dochodu, niż gdyby podatnik miał prawo do ulg.

Najmniejsza różnica pomiędzy obiema metodami wystąpiła w 2013 roku, kiedy to dochód spółki był najniższy w ciągu ostatnich kilku lat. Natomiast największa różnica pomiędzy obiema metodami w analizowanym okresie wystąpiła w 2011 roku (kiedy to dochód przypadający na jednego wspólnika był najwyższy w tym okresie) i wyniosła blisko 46 000 zł.

Ze względu na wysoki dochód wspólników spółki, który powoduje, że przy skali podatkowej przechodzą oni na drugi próg podatkowy opłacalne staje się opodatkowanie metodą liniową.

Przy ustalaniu formy opodatkowania dochodu warto określić graniczną kwotę dochodu, przy którym wysokość podatku obliczonego metodą skali progresywnej oraz metodą liniową będą sobie równe. Dopiero bowiem po przekroczeniu tej granicznej wartości dochodu podatek liniowy staje się bardziej opłacalny niż podatek progresywny. Z obliczeń przeprowadzonych w poprzednim punkcie wynika, że dla wspólników spółki „CHEM – BUD” granica opłacalności podatku liniowego przebiega przy wysokości dochodu ok. 111 – 112 tysięcy. We wszystkich analizowanych latach ich dochód przekraczał dochód graniczny, co dowodzi, że podatek liniowy w tym przypadku jest lepszym wyborem.

Obaj wspólnicy wybrali liniową metodę opodatkowania od kiedy tylko w prawie podatkowym pojawiła się taka możliwość, tj. od roku 2004. Wcześniej ich dochód opodatkowany był metodą skali progresywnej.

Od stycznia 2015 r. wspólnicy płacą podatek w formie zaliczek uproszczonych. Zaletą tej formy płacenia zaliczek na podatek dochodowy jest z całą pewnością ograniczenie ryzyka podatkowego oraz odroczenie zapłaty podatku faktycznego na późniejszy okres.

Można też zauważyć, że spółka dodatkowo stosuje metodę strategii podatkowej wysokich kosztów, która w pewnym stopniu równoważy bardzo wysokie przychody spółki i wpływa na zmniejszenie obciążeń podatkowych wspólników.

Przedsiębiorcy mogą wpływać na wielkość kosztów w wyniku wyboru odpowiedniej metody amortyzacji. Jednym ze sposobów na podwyższenie kosztów jest zastosowanie

amortyzacji degresywnej. W przypadku amortyzacji środków trwałych Firma Handlowo – Usługowa „CHEM – BUD” stosuje przede wszystkim amortyzację degresywną oraz liniową. Amortyzacja degresywna daje podatnikom dość duże korzyści podatkowe. Jest najbardziej opłacalna w przypadku podatników, którzy osiągają relatywnie duże przychody z prowadzonej działalności. Poprzez zastosowanie tej metody amortyzacji zostaje skrócony okres amortyzacji środków trwałych. Amortyzację degresywną spółka stosuje przede wszystkim przy amortyzacji samochodów ciężarowych. Z amortyzacji tej wyłączone są ustawowo samochody osobowe oraz budynki (przez spółkę amortyzowane są metodą liniową).

Analizując wyniki otrzymane z obliczeń należy stwierdzić, że bardziej opłacalną formą opodatkowania dochodu wspólników spółki jawnej „CHEM – BUD” jest opłacanie podatku w formie 19% podatku liniowego. Firma Handlowo – Usługowa „CHEM – BUD” poza strategią wyboru formy opodatkowania stosuje także strategię kosztów wysokich oraz strategię amortyzacji. Oznacza, to że przedsiębiorstwo prowadzi przemyślaną strategię podatkową, a wspólnicy w zarządzaniu przedsiębiorstwem stawiają na optymalizację podatkową, która powoduje mniejsze obciążenie finansowe przedsiębiorstwa w wyniku zmniejszenia zobowiązań podatkowych wspólników i pozostawia większy zysk do dyspozycji podatników.

ZAKOŃCZENIE

Strategia podatkowa jest bardzo ważna z punktu widzenia funkcjonowania przedsiębiorstw. Strategia ta tworzona jest w celu optymalizacji opodatkowania. Podstawową strategią podatkową jest strategia wyboru formy opodatkowania, na której koncentruje się powyższa praca. Wybrana forma opodatkowania jest tym korzystniejsza dla przedsiębiorstwa, im mniejsze wiążą się z nią wydatki podatkowe.

By móc odpowiedzieć na pytanie o to, która z metod opodatkowania jest dla danej firmy najkorzystniejsza należy przeanalizować jej specyfikę, profil działalności, prognozowane przychody i koszty oraz możliwości potencjalnego rozwoju.

Celem niniejszej pracy była analiza i ocena wyboru formy opodatkowania dochodu osób fizycznych jako elementu strategii podatkowej małych i średnich przedsiębiorstw na przykładzie Firmy Handlowo – Usługowej „CHEM – BUD”.

Analizowana spółka ma ograniczone możliwości wyboru formy opodatkowania ze względu na jej formę organizacyjno-prawną oraz wysokość rocznych przychodów, ale mimo to wykorzystuje ona elementy strategii podatkowej.

Wspólnicy wybranej spółki formę opodatkowania swojego dochodu mogą wybrać pomiędzy dwóch rodzajów zasad ogólnych: według stawki progresywnej, bądź stawki liniowej 19%. Ze względu na podobieństwo tych dwóch form, jedynym kryterium różnicującym je jest wysokość podatku do zapłaty, którego wysokość zależna jest od dochodu spółki.

Analiza wykazała, że na pytanie stanowiące główny problem pracy: *Która forma opodatkowania jest najefektywniejsza w przypadku badanego przedsiębiorstwa?* odpowiedź stanowi podatek liniowy. Forma ta jest zdecydowanie efektywniejsza (z powodu dochodów spółki znacznie przekraczających kwotę 100 tys. zł) oraz pozwala na większe oszczędności podatkowe, a tym samym na zwiększenie opłacalności prowadzonej działalności.

Odpowiedź na kolejne pytanie: *Czy badane przedsiębiorstwo stosuje efektywną strategię podatkową?* jest twierdząca. Spółka prowadzi świadomą i przemyślaną strategię podatkową. Poza strategią efektywnej formy opodatkowania spółka stosuje również strategię kosztów wysokich oraz strategię amortyzacji. Jednak to strategia wyboru formy opodatkowania ma największe znaczenie dla tego przedsiębiorstwa i pozwala na duże obniżenie wysokości zobowiązań podatkowych wspólników.

BIBLIOGRAFIA

LITERATURA:

1. Adamik A. (red.), Współpraca małych i średnich przedsiębiorstw w regionie. Budowanie konkurencyjności firm i regionu, Difin, Warszawa 2012.
2. Ballion G., Wykorzystanie strategii podatkowych w zarządzaniu zasobami finansowymi, [w:] Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, Organizacja i zarządzanie z. 74, 2014 r.
3. Bednarz J., Gostomski E., Działalność małych i średnich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009.
4. Bławat F. (red.), Przetrawanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2004.
5. Dach Z., Mikroekonomia dla studiów licencjackich, Wydawnictwo Naukowe Synaba, Kraków 2005.
6. Daszkiewicz N. (red.), Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szanse i zagrożenia rozwoju, Cedewu, Warszawa 2007.
7. Dębski D., Ekonomia i organizacja przedsiębiorstw. Część 1, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa 2006.
8. Dolna-Ciemniakowska M., Wesołowska A., Zakładamy firmę, Difin, Warszawa 2007.
9. Dorozik L., Stanielewicz J., Walczak B., System podatkowy Polski, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Szczecin 2008.
10. Drab-Kurowska A., Sokół A., Małe i średnie przedsiębiorstwa wobec wyzwań rozwoju technologii XXI wieku, Cedewu, Warszawa 2010.
11. Duraj J., Podstawy ekonomiki przedsiębiorstwa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.
12. Engelhardt J., Typologia przedsiębiorstw, Cedewu, Warszawa 2009.
13. Felis P., Jamroży M., Szlęzak-Matusiewicz J., Podatki i składki w działalności przedsiębiorców, Difin, Warszawa 2010.
14. Gabrysz R., Kompendium small biznesu, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2007.
15. Guzera K., Mierzejewska-Majcherek J., Ekonomia przedsiębiorstw część 1, Difin, Warszawa 2006.

16. Kędzierska-Szczepaniak A., Determinanty wyboru opodatkowania dochodu osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą – progresja a podatek liniowy, [w:] Zarządzanie i finanse, R. 10, nr 4 cz. 3, 2012 r.
17. Klonowski D., Innowacyjność sektora MSP w Polsce. Rządowe programy wsparcia a luka finansowa, Raport powstały w ramach programu Ernst & Young Sprawne Państwo, Ernst & Young Polska Sp. z o.o. sp. k., Warszawa 2009.
18. Lichtarski J. (red.), Podstawy nauki o przedsiębiorstwie, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2003.
19. Lipniewicz R., Prawo podatkowe. Zarys wykładu, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Witelona w Legnicy, Legnica 2011.
20. Lisowska E., Kasprzak R. (red.), Zarządzanie mikroprzedsiębiorstwem. Podręcznik dla przedsiębiorczej kobiety, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2008.
21. Litwińczuk H., Prawo podatkowe przedsiębiorców, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2003
22. Łuczka T. (red.), Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szkice o współczesnej przedsiębiorczości, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań 2007.
23. Makuch M. A., Wybór formy opodatkowania w podatku dochodowym od osób fizycznych jako element strategii podatkowej w małych przedsiębiorstwach, [w:] Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 667, Finanse, rynki finansowe, ubezpieczenia nr 40, 2011 r..
24. Marciniec B. M., Rola parków naukowo-technologicznych w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań 2007.
25. Marek S., Białasiewicz M. (red.), Podstawy nauki o organizacji. Przedsiębiorstwo jako organizacja gospodarcza, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.
26. Martyniuk T., Formy ewidencji podatkowej małych podmiotów gospodarczych, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk 2001.
27. Matejun M., Kaczmarek E., Wpływ form opodatkowania podatkiem dochodowym na funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw, [w:] Wyzwania i perspektywy zarządzania w małych i średnich przedsiębiorstwach, pr. zbior. pod red. M. Matejun, C. H. Beck, Warszawa 2010.
28. Matejun M., Wewnętrzne bariery rozwoju firm sektora MSP, [w:] Zarządzanie rozwojem organizacji, Tom II, pr. zbior. pod red. S. Lachiewicz, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2007.

29. Mikrut A., Poznańska A., Strategia podatkowa przedsiębiorstwa, [w:] Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie nr 2(13)/2009 T. 2.
30. P. Mućko, A. Sokół, Jak założyć i prowadzić działalność gospodarczą w Polsce i wybranych krajach europejskich, Cedewu, Warszawa 2010.
31. Podstawka M., Deresz A., Wybór efektywnej formy opodatkowania podatkiem dochodowym od osób fizycznych małych i średnich przedsiębiorców, [w:] Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy nr 30, Uniwersytet Rzeszowski, 2013 r.
32. Poszwa M. (red.), Rozliczenia podatkowe przedsiębiorcy, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.
33. Poszwa M., Zarządzanie podatkami w małej i średniej firmie. Rozwiązania na lata 2007 – 2009, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2007.
34. Rosiński R., Polski system podatkowy. Poszukiwanie optymalnych rozwiązań, Difin, Warszawa 2008.
35. Starczewska-Krzysztozek M., Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, [w:] Infos nr 4(28), Wydawnictwo Sejmowe dla Biura Analiz Sejmowych, 2008.
36. Strużycki M. (red.), Małe i średnie przedsiębiorstwa w świetle strategii lizbońskiej, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2008.
37. Sudoł S., Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Zarządzanie przedsiębiorstwem, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006.
38. Szczodrowski G., Polski system podatkowy, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
39. Walicka M., Optymalizacja podatkowa w działalności gospodarczej małych przedsiębiorstw, [w:] Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 708, Finanse, rynki finansowe, ubezpieczenia nr 52, 2012 r.
40. Wilimowska Z., Urbańska K., Uwarunkowania działalności mikroprzedsiębiorstw na rynku polskim, Oficyna Wydawnicza Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Nysie, Nysa 2009.
41. Wolański R., System podatkowy w Polsce, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Kraków 2004.
42. Ziomba M., Świeszczak K., Bariery rozwoju podmiotów z sektora MSP – ze szczególnym uwzględnieniem możliwości pozyskania kapitału obcego, [w:] Zeszyty

Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 786, Finanse, Rynki finansowe, Ubezpieczenia nr 64/1, Szczecin 2013.

AKTY PRAWNE:

1. Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej, Dz. U. 2013, poz. 672.
2. Ustawa z dnia 23.04.1964 r. Kodeks cywilny, Dz. U. z 2014, poz. 121.
3. Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa, Dz. U. 2012, poz. 749, stan prawny na dzień 11 maja 2014 r.
4. Ustawa z dnia 20.11.1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, Dz.U. nr 144, poz. 930.

STRONY INTERNETOWE:

1. Akademia PARP, <https://www.akademiaparp.gov.pl/pigulka-wiedzy/144/zlota-i-srebrna-regula-bilansowa>, (dostęp: 26.05.2015).
2. Analiza finansowa przedsiębiorstwa - analiza płynności, <http://rifp.pl/analiza-finansowa-przedsiębiorstwa/analiza-wskaznikowa/analiza-plynnosci-finansowej/>, (dostęp: 19.05.2015).
3. Analiza finansowa przedsiębiorstwa – analiza rentowności, <http://rifp.pl/analiza-finansowa-przedsiębiorstwa/analiza-wskaznikowa/analiza-rentownosci/>, (dostęp: 19.05.2015).
4. Analiza finansowa przedsiębiorstwa – analiza sprawności, <http://rifp.pl/analiza-finansowa-przedsiębiorstwa/analiza-wskaznikowa/analiza-sprawnosci-dzialania/>, (dostęp: 19.05.2015).
5. Analiza finansowa przedsiębiorstwa – analiza zadłużenia, <http://rifp.pl/analiza-finansowa-przedsiębiorstwa/analiza-wskaznikowa/analiza-zadluzenia/>, (dostęp: 19.05.2015).
6. Analizy – prognozy finansowe, analiza płynności, <http://analizy-prognozy.pl/plynnosc-finansowa.html>, (dostęp: 25.05.2015).
7. Analizy – prognozy finansowe, analiza rentowności, <http://analizy-prognozy.pl/rentownosc.html>, (dostęp: 25.05.2015).
8. Analizy – prognozy finansowe, analiza sprawności, <http://analizy-prognozy.pl/sprawnosci-dzialania.html>, (dostęp: 26.05.2015).

26. Poradnik przedsiębiorcy, <http://poradnik.wfirma.pl/-pomoc-de-minimis-amortyzacja-jednorazowa-2015-r>, (dostęp: 14.05.2015).
27. Poradnik Przedsiębiorcy, <http://poradnik.wfirma.pl/-wszystko-o-ryczalcie-ewidencjonowanym/6/0/>, (dostęp: 17.03.2015).
28. Portal Cena Biznesu, <http://cenabiznesu.pl/-jednorazowa-amortyzacja-srodkow-trwalych1>, (dostęp: 14.05.2015).
29. Portal e-podatnik.pl, http://www.e-podatnik.pl/artukul/fiskus/6199/Na_czym_polega_kredyt_podatkowy.html, (dostęp: 5.05.2015).
30. Portal Infor.pl – Księgowość firm, <http://ksiegowosc.infor.pl/podatki/ryczalt/podatnik/700416,Ryczalt-od-przychodow-ewidencjonowanych-2015-limity.html>, (dostęp: 16.03.2015).
31. Portal Infor.pl, <http://mojafirma.infor.pl/zakladam-firme/jak-zalozyc/678000,Zakladam-firme-opodatkowanie-na-zasadach-ogolnych.html>, (dostęp: 18.03.2015).
32. Portal PIT.pl, <http://www.pit.pl/aktualnosci-podatkowe/2607-dla-kogo-korzystna-jest-karta-podatkowa-10220/>, (dostęp: 11.03.2015).
33. Portal Polskich Przedsiębiorców MSP-24, <http://msp-24.pl/Bariery-rozwoju-MSP-w-Polsce,41,78.html> (dostęp 4.01.2015).
34. Portal Prawa Podatkowego, http://www.poltax.pl/slownik/litera,F/funkcja_redystrybucyjna_podatkow,73, (dostęp: 7.03.2015).
35. Portal VAT.pl, <http://www.vat.pl/karta-podatkowa/index.php>, (dostęp: 11.03.2015).
36. Spółka cywilna, http://www.vat.pl/spolka_cywilna_formy_dzialalnosci_1723.php (data odczytu: 2.01.2015).
37. Strona internetowa BDO Polska, M. Jędrachowicz, Efektywna stopa podatkowa, BDO Podatki i Rachunkowość, nr 11 (37), listopad 2010, <http://www.podatkirachunkowosc.bdo.pl/biuletyn/83/rachunkowosc-w-praktyce/efektywna-stopa-podatkowa.html>, (dostęp: 04.06.2015).
38. Strona internetowa dr inż. Marka Matejuna, http://www.matejun.pl/bw-bariery-rozwoju_MSP.htm (dostęp 4.01.2015).
39. Strona internetowa F.H.U. „CHEM - BUD”, <http://www.chem-bud.pl/>, dostęp: (6.05.2015).
40. Strona internetowa Izby Skarbowej w Katowicach, Biuletyn Informacji Publicznej, <http://www.isnet.katowice.pl/is/index.php?idm=9&ida=ARC&file=4&form=VIEW>, (dostęp: 5.05.2015).

41. Vel Satis – Innowacyjne biuro rachunkowe, <http://www.velsatis.pl/?id=najkorzystniejsza-forma-opodatkowania>, (dostęp: 18.03.2015).
42. Wirtualny Inkubator Przedsiębiorczości, <http://vip.proregio.org.pl/artykuly/ogolne-zasady-opodatkowania-w-dzialalnosci-gospodarczej>, (dostęp: 18.03.2015).
43. Wydawnictwo Podatkowe Gofin, http://www.zakladamyfirme.pl/artukul_narzedziowa,722,722,727,ryczalt-od-przychodow-ewidencjonowanych.html, (dostęp: 16.03.2015).
44. Wydawnictwo Podatkowe Gofin, http://www.zakladamyfirme.pl/artukul_narzedziowa,722,722,728,karta-podatkowa.html, (dostęp: 11.03.2015).

POZOSTAŁE ŹRÓDŁA:

1. Bilanse F.H.-U. „CHEM-BUD” za lata 2009 - 2014.
2. Dodatkowe informacje i objaśnienia do sprawozdania finansowego dla lat 2009 – 2014,
3. Listy płac spółki z lat 2009 - 2015.
4. Rachunki zysków i strat F.H.-U. „CHEM-BUD” za lata 2009 - 2014.
5. Sumy list płac spółki za lata 2011 - 2014.
6. Umowa spółki jawnej F.H.U. „CHEM - BUD” Sp. J.
7. Wprowadzenie do sprawozdania finansowego dla lat 2009 – 2014.

SPIS RYSUNKÓW

Rysunek 1. Podział przedsiębiorstw według ich wielkości.....	8
Rysunek 2. Podział spółek osobowych	12
Rysunek 3. Podział spółek kapitałowych.....	12
Rysunek 4. Funkcje podatków	26
Rysunek 5. Stawki ryczału.....	33
Rysunek 6. Formułowanie strategii podatkowej przedsiębiorstwa.....	42
Rysunek 7. Logo Firmy Handlowo - Usługowej "CHEM - BUD" SP. J.....	50
Rysunek 8. Schemat obliczania podatku dochodowego na zasadach ogólnych według skali progresywnej.....	75
Rysunek 9. Schemat obliczania podatku dochodowego na zasadach ogólnych według 19% skali liniowej.....	76

SPIS TABEL

Tabela 1. Skala podatkowa.....	36
Tabela 2. Wartość środków trwałych i środków w budowie w latach 2009 - 2014.....	54
Tabela 3. Analiza rzeczowych aktywów trwałych w bilansie - struktura i dynamika	56
Tabela 4. Analiza struktury majątkowej i kapitałowej badanego przedsiębiorstwa w latach 2009 - 2014.....	60
Tabela 5. Analiza płynności finansowej badanego przedsiębiorstwa w latach 2009 - 2014 ...	62
Tabela 6. Analiza rentowności badanego przedsiębiorstwa w latach 2009 - 2014.....	64
Tabela 7. Analiza sprawności badanego przedsiębiorstwa w latach 2009 - 2014	65
Tabela 8. Analiza zadłużenia badanego przedsiębiorstwa w okresie 2009 - 2014	68
Tabela 9. Pozycje różniące podstawę opodatkowania od zysku brutto dla roku 2011	71
Tabela 10. Pozycje różniące podstawę opodatkowania od zysku brutto dla roku 2012	72
Tabela 11. Pozycje różniące podstawę opodatkowania od zysku brutto dla roku 2013	73
Tabela 12. Pozycje różniące podstawę opodatkowania od zysku brutto dla roku 2014	74
Tabela 13. Analiza opodatkowania badanego przedsiębiorstwa w latach 2011 - 2014 według skali progresywnej oraz liniowej.....	86

SPIS WYKRESÓW

Wykres 1. Liczba zatrudnionych w firmie "CHEM - BUD" na dzień 31 grudnia w latach 2009-2014 oraz aktualnie	52
Wykres 2. Koszty zatrudnienia w latach 2011-2014.....	53
Wykres 3. Koszty zatrudnienia w latach 2011-2014.....	53
Wykres 4. Wartość środków trwałych i środków w budowie w latach 2009 - 2014	55
Wykres 5. Wartość zapasów na 31 grudnia w latach 2009 - 2014.....	56
Wykres 6. Udział zapasów w aktywach ogółem na dzień bilansowy w latach 2009 - 2014 ...	57
Wykres 7. Wartość należności od odbiorców oraz zobowiązań wobec dostawców badanej spółki na dzień bilansowy w latach 2009 - 2014	57
Wykres 8. Wartość środków pieniężnych w kasie i na rachunkach bankowych na dzień bilansowy w analizowanych latach	59
Wykres 9. Wartość sprzedaży netto towarów i usług w latach 2009 - 2014.....	59
Wykres 10. Wartość przychodów i kosztów uzyskania przychodu przypadająca na jednego wspólnika spółki.....	88
Wykres 11. Wartość przychodów i kosztów uzyskania przychodu przypadająca na jednego wspólnika spółki.....	88
Wykres 12. Wysokość podatku do zapłaty wyliczonego metodą skali progresywnej oraz metodą liniową	91

ZAŁĄCZNIKI

ZAŁĄCZNIK 1.

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT (wersja kalkulacyjna)

	Stan na 31.12.					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
A. Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, w tym:	14 059 156,21	11 711 590,56	14 235 094,37	11 190 566,76	9 686 845,88	7 709 949,20
– od jednostek powiązanych						
Przychody netto ze sprzedaży produktów	34 252,09	80 602,43	224 853,00	207 330,46	200 988,22	192 136,75
Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	14 024 904,12	11 630 988,13	14 010 241,37	10 983 236,30	9 485 857,66	7 517 812,45
B. Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, w tym:	11 778 800,17	9 685 163,65	11 884 549,59*	9 194 995,05	8 002 688,36	6 324 968,55
– jednostkom powiązanym						
Koszt wytworzenia sprzedanych produktów						
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	11 778 800,17	9 685 163,65	11 884 549,59	9 194 995,05	8 002 688,36	6 324 968,55
C. Zysk (strata) brutto ze sprzedaży (A–B)	2 280 356,04	2 026 426,91	2 350 544,78	1 995 571,71	1 684 157,52	1 384 980,65
D. Koszty sprzedaży						
E. Koszty ogólnego zarządu	1 590 149,02	1 417 445,79	1 651 859,75*	1 725 637,48	1 410 706,78	1 267 952,97
F. Zysk (strata) ze sprzedaży (C–D–E)	690 207,02	608 981,12	698 685,03	269 934,23	273 450,74	117 027,68
G. Pozostałe przychody operacyjne	122 420,58	106 828,33	216 228,34	77 325,85	20 603,33	272 536,88
Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	6 313,55	57 705,80	114 995,93		6 500,40	260 474,57
Dotacje						
Inne przychody operacyjne	116 107,03	49 122,53	101 232,41	77 325,85	14 102,93	12 062,31
H. Pozostałe koszty operacyjne	29 429,26	6 466,77	7 136,12	41 766,74	9 614,15	17 530,83
Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych						
Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych				30 929,01		
Inne koszty operacyjne	29 429,26	6 466,77	7 136,12*	10 837,73	9 614,15	17 530,83
I. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (F+G–H)	783 198,34	709 342,68	907 777,25	305 493,34	284 439,92	372 033,73
J. Przychody finansowe	13 252,46	36 694,23	18 288,26	9 045,59	4 640,74	1 596,29
Dywidendy i udziały w zyskach, w tym:						
– od jednostek powiązanych						
Odsetki, w tym:	13 252,46	36 694,23	18 288,26	9 045,59	4 640,74	1 596,29
– od jednostek powiązanych						
Zysk ze zbycia inwestycji						
Aktualizacja wartości inwestycji						
Inne						
K. Koszty finansowe	10 381,25	4 212,71	8 716,34	9 176,93	1 586,06	646,59
Odsetki, w tym:	9 284,63	3 527,75	3 729,61	3 186,30	590,16	46,59
– dla jednostek powiązanych	500,00	500,00	500,00			
Strata ze zbycia inwestycji						
Aktualizacja wartości inwestycji						
Inne	1 096,62	684,96	4 986,73	5 990,63	995,90	600,00
L. Zysk (strata) z działalności gospodarczej (I+J–K)	786 069,55	741 824,20	917 349,17	305 362,00	287 494,60	372 983,43
M. Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Zyski nadzwyczajne						0,00
Straty nadzwyczajne						0,00
N. Zysk (strata) brutto (L±M)	786 069,55	741 824,20	917 349,17	305 362,00	287 494,60	372 983,43
O. Podatek dochodowy						
P. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)						
R. Zysk (strata) netto (N–O–P)	786 069,55	741 824,20	917 349,17	305 362,00	287 494,60	372 983,43

ZAŁĄCZNIK 2.

BILANS

Aktywa	Stan na 31.12.					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
A. Aktywa trwałe	944 488,55	1 087 898,23	1 524 800,32	2 119 970,97	2 166 917,85	2 122 554,04
I. Wartości niematerialne i prawne	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Koszty zakończonych prac rozwojowych						
Wartość firmy						
Inne wartości niematerialne i prawne						
Zaliczki na wartości niematerialne i prawne						
II. Rzeczowe aktywa trwałe	856 382,72	1 057 373,29	1 524 800,32	2 119 970,97	2 166 917,85	2 122 554,04
Srodki trwałe	856 382,72	1 057 373,29	1 485 077,32	1 287 798,87	1 079 994,58	2 103 644,04
grunty (w tym prawo użytkowania wieczystego)	203 965,78	201 570,58	756 186,15	763 017,45	755 435,73	747 854,03
budynki, lokale i obiekty inżynierii lądowej i wodnej	427 610,16	373 016,64	310 620,93	281 921,20	221 388,50	1 320 179,32
urządzenia techniczne i maszyny	45 867,50	244 864,86	152 906,42	106 607,93	55 860,59	20 148,84
środki transportu	163 739,27	198 929,20	234 860,21	112 389,80	29 340,17	2 360,26
inne środki trwałe	15 200,01	38 992,01	30 503,61	23 862,49	17 969,59	13 101,59
Srodki trwałe w budowie			39 723,00	832 172,10	1 086 923,27	18 910,00
Zaliczki na środki trwałe w budowie						
III. Należności długoterminowe	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Od jednostek powiązanych						
Od pozostałych jednostek						
IV. Inwestycje długoterminowe	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Nieruchomości						
Wartości niematerialne i prawne						
Długoterminowe aktywa finansowe w jednostkach	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
udziały lub akcje						
inne papiery wartościowe						
udzielone pożyczki						
inne długoterminowe aktywa finansowe						
Długoterminowe aktywa finansowe w pozostałych	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
udziały lub akcje						
inne papiery wartościowe						
udzielone pożyczki						
inne długoterminowe aktywa finansowe						
Inne inwestycje długoterminowe						
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	88 105,83	30 524,94	0,00	0,00	0,00	0,00
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego						
Inne rozliczenia międzyokresowe	88 105,83	30 524,94				
B. Aktywa obrotowe	3 123 623,16	3 359 604,78	4 052 648,31	3 127 848,13	3 014 008,30	2 798 741,22
I. Zapasy	1 196 374,03	1 234 799,57	1 427 436,71	1 507 598,90	1 218 737,09	1 281 615,77
Materiały						
Półprodukty i produkty w toku						
Produkty gotowe						
Towary	1 196 374,03	1 234 799,57	1 427 436,71	1 507 598,90	1 218 737,09	1 281 615,77
Zaliczki na dostawy						
II. Należności krótkoterminowe	784 354,51	1 031 871,62	2 215 702,09	1 279 711,37	962 557,56	973 987,40
Należności od jednostek powiązanych	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
z tytułu dostaw i usług, o okresie spłaty do 12 msc						
z tytułu dostaw i usług, o okresie spłaty pow. 12 msc						
inne						
Należności od pozostałych jednostek	784 354,51	1 031 871,62	2 215 702,09	1 279 711,37	962 557,56	973 987,40
z tytułu dostaw i usług, o okresie spłaty do 12 msc	759 070,85	990 037,85	2 130 100,36	1 199 109,63	857 389,66	928 332,46
z tytułu dostaw i usług, o okresie spłaty pow. 12 msc						
z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń i zdrowotnych oraz innych świadczeń		4 411,91	108,10	334,34	2 452,99	791,61
inne	25 283,66	37 421,86	85 493,63	80 267,40	102 714,91	44 863,33
dochodzone na drodze sądowej						
III. Inwestycje krótkoterminowe	1 119 277,05	1 069 780,97	391 132,77	312 448,86	814 739,50	535 135,15
Krótkoterminowe aktywa finansowe w jednostkach						
powiązanych	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
udziały lub akcje						
inne papiery wartościowe						
udzielone pożyczki						
inne krótkoterminowe aktywa finansowe						
Krótkoterminowe aktywa finansowe w pozostałych	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
udziały lub akcje						
inne papiery wartościowe						
udzielone pożyczki						
inne krótkoterminowe aktywa finansowe						
Srodki pieniężne i inne aktywa pieniężne	1 119 277,05	1 069 780,97	391 132,77	312 448,86	814 739,50	535 135,15
środki pieniężne w kasie i na rachunkach	1 119 277,05	1 069 780,97	391 132,77	312 448,86	814 739,50	535 135,15
inne środki pieniężne						
inne aktywa pieniężne						
Inne inwestycje krótkoterminowe						
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	23 617,57	23 152,62	18 376,74	28 089,00	17 974,15	8 002,90
Aktywa razem	4 068 111,71	4 447 503,01	5 577 448,63	5 247 819,10	5 180 926,15	4 921 295,26

Pasywa	Stan na 31.12.					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
A. Kapitał (fundusz) własny	3 420 806,86	3 806 871,41	4 334 046,75	4 425 839,44	4 366 998,85	4 382 495,73
Kapitał (fundusz) podstawowy	2 544 579,15	3 065 047,21	3 416 697,58	4 120 477,44	4 079 504,25	4 009 512,30
Należne wpłaty na kapitał podstawowy (wielkość						
Udziały (akcje) własne (wielkość ujemna)						
Kapitał (fundusz) zapasowy						
Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny						
Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe						
Zysk (strata) z lat ubiegłych	90 158,16					
Zysk (strata) netto	786 069,55	741 824,20	917 349,17	305 362,00	287 494,60	372 983,43
ujemna)						
B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	647 304,85	640 631,60	1 243 401,88	821 979,66	813 927,30	538 799,53
I. Rezerwy na zobowiązania	5 621,27	2 261,18	5 549,95	7 684,07	0,00	0,00
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego						
Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
długoterminowa						
krótkoterminowa						
Pozostałe rezerwy	5 621,27	2 261,18	5 549,95	7 684,07	0,00	0,00
długoterminowa						
krótkoterminowe	5 621,27	2 261,18	5 549,95			
II. Zobowiązania długoterminowe	37 289,98	23 489,06	8 196,17	0,00	0,00	0,00
Wobec jednostek powiązanych						
Wobec pozostałych jednostek	37 289,98	23 489,06	8 196,17	0,00	0,00	0,00
kredyty i pożyczki	37 289,98	23 489,06	8 196,17		0,00	0,00
z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych						
inne zobowiązania finansowe						
inne						
III. Zobowiązania krótkoterminowe	604 393,60	614 881,36	1 173 416,62	814 295,59	813 927,30	538 799,53
Wobec jednostek powiązanych	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności do						
z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności pow.						
inne						
Wobec pozostałych jednostek	604 393,60	614 881,36	1 173 416,62	814 295,59	813 927,30	538 799,53
kredyty i pożyczki						
z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych						
inne zobowiązania finansowe						
z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności do	516 789,96	599 377,70	1 090 905,47	752 637,25	718 210,37	509 143,30
z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności pow.						
zaliczki otrzymane na dostawy						
zobowiązania weksłowe						
z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń i innych	87 574,14	15 503,66	82 511,15	61 658,34	85 864,08	17 739,42
z tytułu wynagrodzeń						
inne	29,50				9 852,85	11 916,81
Fundusze specjalne						
IV. Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00	56 239,14	0,00	0,00	0,00
Ujemna wartość firmy						
Inne rozliczenia międzyokresowe długoterminowe						
Inne rozliczenia międzyokresowe krótkoterminowe			56 239,14			
Pasywa razem	4 068 111,71	4 447 503,01	5 577 448,63	5 247 819,10	5 180 926,15	4 921 295,26