

Zofia Wilimowska  
Kamila Urbańska

# **UWARUNKOWANIA DZIAŁALNOŚCI MIKROPRZEDSIĘBIORSTW NA RYNKU POLSKIM**



Oficyna Wydawnicza  
Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej  
w Nysie

PAŃSTWOWA WYŻSZA SZKOŁA ZAWODOWA W NYSIE  
SKRYPT NR 16

**Zofia Wilimowska  
Kamila Urbańska**

**Uwarunkowania działalności  
mikroprzedsiębiorstw  
na polskim rynku**

OFICyna WYDAWNICZA PWSZ W NYSIE  
NYSa 2009

RECENZENT

Tadeusz Dudycz

KOREKTA I ADIUSTACJA

Konrad Szcześniak

PROJEKT GRAFICZNY OKŁADKI

Ryszard Szymończyk

SEKRETARZ OFICYNY

Tomasz Drewniak

© Copyright by  
Oficyna Wydawnicza PWSZ w Nysie  
Nysa 2009

**ISBN 978-83-60081-22-8**

OFICYNA WYDAWNICZA PWSZ W NYSIE

48-300 Nysa

ul. Armii Krajowej 7

tel.: 077 4090567

e-mail: [oficyna@pwsz.nysa.pl](mailto:oficyna@pwsz.nysa.pl)

<http://www.pwsz.nysa.pl/oficyna>

Wydanie I

Druk i oprawa:

## Spis treści

Wstęp.....	7
1. Rola i zadania mikroprzedsiębiorstw .....	9
1.1 Pojęcie mikroprzedsiębiorstw .....	10
1.2 Rola mikroprzedsiębiorstw w gospodarce .....	11
1.2.1 Efekt postępu technicznego (innowacyjność) .....	12
1.2.2 Efekt zatrudnienia.....	13
1.2.3 Efekt ekologiczny .....	17
1.2.4 Efekt produkcyjny .....	17
1.2.5 Efekt stabilizacyjny .....	20
1.2.6 Efekt regionalnej decentralizacji .....	20
1.2.7 Efekt mobilizacji kapitałów .....	21
1.2.8 Efekt transformacyjny .....	21
1.3 Funkcje mikroprzedsiębiorstw .....	22
1.4 Bariery rozwoju mikroprzedsiębiorstw w Polsce.....	23
1.5 Podsumowanie.....	31
2. Źródła finansowania .....	33
2.1 Analiza instrumentów finansowych dla mikroprzedsiębiorstw ....	34
2.1.1 Kredyty .....	35
2.1.2 Leasing.....	41
2.1.3 Pożyczki i mikropożyczki ze źródeł pozabankowych.....	44
2.1.4 Inne instrumenty .....	58
2.2 Ocena konkurencyjności instrumentów finansowania mikroprzedsiębiorstw .....	63
2.2.1 Koszt finansowania.....	64
2.2.2 Kwota finansowania .....	64
2.2.3 Procedury i wymogi dokumentacyjne .....	65
2.2.4 Zabezpieczenia .....	66
2.2.5 Dostępność.....	66
2.2.6 Elastyczność przeznaczenia finansowania .....	67
2.3 Podsumowanie.....	68
3. Sprawozdawczość finansowa .....	71
3.1 Formy ewidencji w małych podmiotach gospodarczych .....	71
3.2 Zasady ewidencji przy karcie podatkowej .....	74
3.2.1 Zakres opodatkowania kartą podatkową .....	75
3.2.2 Warunki korzystania z karty podatkowej .....	75
3.2.3 Obowiązki ewidencyjne przy karcie podatkowej.....	78
3.2.4 Zasady ustalania podatku dochodowego przy karcie podatkowej .....	78

3.3 Zasady ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych .....	79
3.3.1 Podmioty objęte ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych .....	79
3.3.2 Zasady obliczania podatku .....	82
3.3.3 Obowiązki ewidencyjne przy ryczałcie od przychodów ewidencjonowanych .....	84
3.3.4 Zasady ustalania podatku.....	88
3.4 Podatkowa księga przychodów i rozchodów .....	89
3.4.1 Podmioty gospodarcze zobowiązane do prowadzenia księgi przychodów i rozchodów .....	89
3.4.2 Ogólne warunki dotyczące prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów .....	90
3.4.3 Zasady ewidencji kosztów w księdze przychodów i rozchodów .....	93
3.4.4 Przychody z działalności gospodarczej .....	109
3.4.5 Dodatkowe ewidencje prowadzone łącznie z księgą przychodów i rozchodów .....	111
3.4.6 Zamknięcie miesięczne i roczne księgi przychodów i rozchodów .....	111
3.4.7 Szczególne sposoby prowadzenia księgi przychodów i rozchodów .....	115
3.4.8 Księga przychodów i rozchodów prowadzona przez rolników .....	116
3.5 Podsumowanie.....	117
4. Zarządzanie podatkami.....	118
4.1 Pojęcie zarządzania podatkami .....	118
4.1.1 Działalność kierownicza w świetle zarządzania podatkami .....	119
4.1.2 Ustalanie celów przedsiębiorstwa w świetle zarządzania podatkami .....	121
4.1.3 Osiąganie celów przedsiębiorstwa w świetle zarządzania podatkami .....	122
4.1.4 Określenie zarządzania podatkami w przedsiębiorstwie .....	123
4.2 Instrumenty zarządzania podatkami.....	124
4.2.1 Optymalizacja w zarządzaniu podatkami .....	124
4.2.2 Tarcze podatkowe.....	125
4.3 Strategie podatkowe mikroprzedsiębiorstw .....	143
4.3.1 Pojęcie strategii podatkowej.....	143
4.3.2 Metodyka budowy strategii podatkowej.....	144
4.3.3 Cechy strategii podatkowej .....	148
4.3.4 Rodzaje strategii podatkowych.....	148
4.3.5 Instrumenty oceny strategii podatkowej.....	156

4.4 Trudności mikroprzedsiębiorstw w doborze strategii podatkowych .....	159
4.5 Podsumowanie.....	162
5. Przykłady budowania strategii podatkowych.....	162
5.1 Mikroprzedsiębiorstwo „Taksówka”.....	163
5.2 Mikroprzedsiębiorstwo „Zakład fryzjerski” .....	171
5.3 Mikroprzedsiębiorstwo „Handel odzieżą” .....	185
5.4 Mikroprzedsiębiorstwo „Usługi krawieckie” .....	192
5.5 Mikroprzedsiębiorstwo „Pizzeria” .....	200
5.6 Mikroprzedsiębiorstwo „Produkcja” .....	222
5.7 Podsumowanie.....	248
6. Ocena sytuacji mikroprzedsiębiorstw w Polsce .....	249
6.1 Liczba mikroprzedsiębiorstw .....	249
6.2 Psychospołeczne cechy mikroprzedsiębiorców .....	252
6.3 Liczba pracujących w mikroprzedsiębiorstwach .....	256
6.4 Sytuacja finansowa mikroprzedsiębiorstw .....	259
6.5 Podsumowanie.....	264
6.6 Szanse mikroprzedsiębiorstw .....	266
6.7 Formy pomocy państwa dla mikroprzedsiębiorstw.....	267
6.8 Podsumowanie.....	273
Zakończenie.....	274
Literatura .....	275
Załączniki .....	278

## **Streszczenie**

Praca ta przedstawia rolę i zadania, jakie odgrywają mikroprzedsiębiorstwa w społeczeństwie polskim. Opisane zostały dostępne źródła finansowania jak również formy sprawozdawczości finansowej dla małych firm. Ponadto przedstawiono możliwości zarządzania podatkami. Na koniec przeprowadzono ocenę działalności mikroprzedsiębiorstw oraz badania modelowe na wybranych przedsiębiorstwach, polegające na wyborze odpowiedniej formy sprawozdawczości finansowej i symulacji wpływu strategii podatkowych na finanse mikrofirm.

## **Summary**

This thesis describes the tasks and roles which perform microcompanies in the polish society. Available sources of financing as well as all forms of financial reporting for microcompanies were described. Moreover, the possibility of taxes management was presented. Finally, the appraisal of activity of microcompanies was considered and the model research on chosen companies in the form of simulation of taxes strategy and selection appropriate financial reporting was made.

## Wstęp

Mikroprzedsiębiorstwa to niezwykle szybko rozwijający się sektor gospodarki naszego kraju. Sektor ten tworzy nowe miejsca pracy, przyczyniając się do zmniejszenia bezrobocia, przez co łagodzi negatywne skutki społeczne prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych. Mikroprzedsiębiorstwa są bardziej innowacyjne niż przedsiębiorstwa większe, co wynika z ich większej elastyczności i umiejętności dostosowywania się do bieżących potrzeb rynku. Ponadto przedsiębiorstwa te zazwyczaj unikają ryzyka w mniejszym stopniu niż przedsiębiorstwa duże. Taka sytuacja ma miejsce chociażby ze względu na fakt, że działalność małych przedsiębiorstw jest obciążona większym ryzykiem niż przedsiębiorstw dużych. Właściciel małego przedsiębiorstwa nie może się opierać na istniejącej sytuacji ogólnoeconomicznej, ale musi ją sam kształtować. Nie może on bowiem korzystać z wcześniej ustalonych wzorców zachowań, procedur czy reguł postępowania w sytuacjach typowych dla działalności większych przedsiębiorstw, lecz musi takie wzorce i reguły tworzyć zawsze od nowa. Ponadto mikroprzedsiębiorca powinien dysponować o wiele większą wiedzą ogólną i szczegółową (ekonomiczną, prawną, informatyczną itp.) aniżeli przedsiębiorca większy. Mikroprzedsiębiorstwa mają również o wiele większe trudności finansowe w porównaniu z przedsiębiorstwami większymi (znacznie większe problemy z uzyskaniem kredytów bankowych, niemożność emitowania własnych akcji), co niestety znacząco wpływa na ograniczenie dywersyfikacji ich działalności (niepowodzenie w jednej branży kończy się zazwyczaj likwidacją danego podmiotu). Mikroprzedsiębiorstwa odciążają większe, wykonując dla nich różnego rodzaju usługi lub produkując niezbędne komponenty. Niestety często stają się dla dużych przedsiębiorstw jednostkami kredytuującymi działalność. Wyznaczone przez większe przedsiębiorstwa wydłużone terminy płatności bardzo niekorzystnie wpływają na rozwój tych mniejszych. To zjawisko znacznie się nasiliło wraz z pojawieniem się na polskim rynku sieci wielkich zagranicznych domów towarowych (branża handlu i usług). Politycy stale prześcigają się w wymyślaniu nowych udogodnień dla mikroprzedsiębiorstw, które na co dzień zmagają się z utrzymaniem płynności finansowej. Udogodnienia te coraz częściej okazują się jednak przeszkodą, a nie rozwiązaniem problemu.

Ocena mikroprzedsiębiorstw jest niezwykle trudna z uwagi na fakt, że występuje tu ogromna rotacja. Ciągłe otwierają się nowe firmy na



„gruzach” starych. Wiele osób rejestruje działalność, ale nigdy nie otwiera firmy. Firmy, które upadają, nie zawsze się wyrejestrowują.

W pracy tej przedstawiono zasadnicze trudności w doborze strategii podatkowej, co niekiedy oznacza dla mikroprzedsiębiorstw po prostu „być albo nie być” na rynku. Odpowiedni dobór strategii podatkowej oraz poznanie przyczyn i trudności jej doboru może przyczynić się w znaczący sposób do poprawy płynności finansowej oraz rozwoju danego przedsiębiorstwa. Aby zdefiniować trudności w doborze strategii podatkowych, zostały przeprowadzone tu badania literaturowe z zakresu roli i zadań mikroprzedsiębiorstw w Polsce, możliwości uzyskania różnorodnych źródeł finansowania, rodzajów sprawozdawczości finansowej oraz zarządzania podatkami. Badania te zostały podsumowane za pomocą oceny sytuacji mikroprzedsiębiorstw w Polsce, a następnie wskazano szanse, jakie stoją przed mikroprzedsiębiorstwami dziś. Badania literaturowe zostały dodatkowo wsparte badaniami modelowymi przeprowadzonymi dla wybranych przedsiębiorstw. Poszczególne symulacje ukazują wpływ wyboru odpowiedniej formy sprawozdawczości finansowej i możliwej do zastosowania strategii podatkowej na finanse mikroprzedsiębiorstw.

W pierwszym rozdziale pracy opisano, jak ważną rolę odgrywają mikroprzedsiębiorstwa w naszym kraju, jakie zadania realizują oraz jakie bariery napotykają na swojej drodze. Rozdział ten pomoże zrozumieć, dlaczego podmioty te powinny być objęte przez państwo szczególną ochroną.

W drugim rozdziale przebadano wszelkiego rodzaju dostępne źródła finansowania dla mikroprzedsiębiorstw oraz oceniono je pod względem dostępności, konkurencyjności, przedstawiono ich zalety, wady, koszty, procedury oraz wskazano niezbędne zabezpieczenia.

Trzeci rozdział został poświęcony sprawozdawczości finansowej, a dokładniej formom opodatkowania i rodzajom prowadzonej przy nich ewidencji. Rozdział ten został stworzony z myślą o możliwości dokładnego porównania procedur ewidencyjnych przy poszczególnych rodzajach form podatkowych. Dzięki takiemu zestawieniu każdy podatnik noszący się z zamiarem otworzenia własnej działalności gospodarczej może bez problemu wybrać najdogodniejszy dla siebie wariant.

Rozdział czwarty opisuje możliwości zarządzania podatkami, instrumenty zarządzania podatkami, strategie podatkowe dla

mikroprzedsiębiorstw oraz wskazuje podstawowe trudności, jakie mikroprzedsiębiorcy napotykają w doborze strategii podatkowych.

W rozdziale piątym oceniono sytuację mikroprzedsiębiorstw w Polsce, natomiast w szóstym wskazano szanse, jakie pojawiły się w ostatnim czasie przed tymi jednostkami.

Rozdział siódmy powstał w celu przedstawienia konkretnych przykładów z badanego zakresu. Ma on służyć porównaniom i wyciąganiu odpowiednich wniosków przez właścicieli mikroprzedsiębiorstw lub też podmioty noszące się z zamiarem uruchomienia własnej działalności gospodarczej.

Wszelkie zawarte w tej pracy wiadomości i rozważania zostały przedstawione w sposób prosty i łatwy do zrozumienia, łącznie z przykładami ułatwiającymi stosowanie odpowiednich procedur w praktyce.

# 1. Rola i zadania mikroprzedsiębiorstw

Znaczenie mikroprzedsiębiorstw w gospodarce jest ogromne. Rola i zadania mikroprzedsiębiorstw są niezwykle ważne głównie z powodu ich przeważającego udziału wśród wszystkich przedsiębiorstw.

## 1.1 Pojęcie mikroprzedsiębiorstw

Pojęcie mikroprzedsiębiorstw było w niedalekiej historii wiele razy zmieniane. Ostateczny swój wymiar uzyskało po wejściu Polski do Unii Europejskiej. Ostatnia zmiana była niezbędna ze względu na fakt, że wcześniejsze zawężenie kryteriów zaliczenia do grupy mikroprzedsiębiorstw w stosunku do przyjętych w Unii prowadziłoby do pozbawienia pewnej liczby przedsiębiorców możliwości korzystania z programów unijnych. Ten błąd udało się na szczęście w porę naprawić.

Od 1 stycznia 2005 roku mikroprzedsiębiorcą jest ten podmiot, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych [3, str. 29]:

- zatrudniał średniorocznie mniej niż 10 pracowników oraz
- osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 2 milionów euro lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczył równowartości w złotych 2 milionów euro.

Wyrażone w euro wielkości przelicza się na złote według średniego kursu ogłaszanego przez NBP w ostatnim dniu roku obrotowego wybranego do określenia statusu przedsiębiorcy. Średnioroczne zatrudnienie określa się w przeliczeniu na pełne etaty i nie uwzględnia się w nim pracowników na urloпах macierzyńskich i wychowawczych, a także osób zatrudnionych w celu przygotowania zawodowego.

Nie ma już również przepisu odbierającego przedsiębiorcy status małego, średniego i mikroprzedsiębiorcy, jeśli skarб państwa albo samorząd posiada w spółce:

- więcej niż 25% wkładów, udziałów lub akcji,
- prawo do 25% i więcej udziału w zysku,
- 25% i więcej głosów w zgromadzeniu wspólników, walnym zgromadzeniu akcjonariuszy albo walnym zgromadzeniu spółdzielni.

Przepisy ustawy o swobodzie działalności gospodarczej dotyczące mikroprzedsiębiorstw, przedsiębiorstw małych i średnich rozpoczyna deklaracja szczególnego dla nich wsparcia państwa, z poszanowaniem jednak zasad równości i konkurencji (art. 103 ustawy). Państwo ma w szczególności:

- „inicjować zmiany stanu prawnego sprzyjające rozwojowi tej grupy przedsiębiorców, w tym przepisów dotyczących dostępu do środków finansowych pochodzących z kredytów i pożyczek oraz poręczeń kredytowych,
- wspierać instytucje umożliwiające finansowanie działalności gospodarczej na dogodnych warunkach w ramach programów rządowych,
- wyrównywać warunki wykonywania działalności gospodarczej ze względu na obciążenia publicznoprawne,
- ułatwiać dostęp do informacji, szkoleń oraz doradztwa,
- wspierać instytucje i organizacje działające na rzecz przedsiębiorców,
- promować współpracę przedsiębiorców z tych grup z innymi przedsiębiorcami polskimi i zagranicznymi” [3, str. 30].

## 1.2 Rola mikroprzedsiębiorstw w gospodarce

Znaczenie sektora MŚP najcelniej określił P. Drucker, stwierdzając, że są one „solą gospodarki rynkowej” [10, str. 7] i stanowią bazę demokratycznego porządku społeczno-ekonomicznego. Same mikroprzedsiębiorstwa stanowią aż ponad 90% tego sektora, co jeszcze bardziej podkreśla ich znaczenie.

Mimo że istnieje wiele koncepcji poglądowych i badawczych na ich rolę w gospodarce, większość z nich obok funkcji gospodarczej eksponuje również funkcję społeczną. Podkreśla się ich historyczną rolę (najmniejsze jednostki istnieją od czasu pojawienia się kategorii przedsiębiorstwa), ilościową dominację w większości gospodarek rynkowych, a przede wszystkim społeczne, ekonomiczne, ekologiczne i tym podobne efekty ich funkcjonowania. Analizowanie roli mikroprzedsiębiorstw pod względem efektów obejmuje głównie wymiar jakościowy, lecz zawiera także charakterystyki ilościowe.

## 1.2.1 Efekt postępu technicznego (innowacyjność)

Innowacyjność jest warunkiem przetrwania i rozwoju przedsiębiorstw. Mikroprzedsiębiorstwa szybko dostosowują się do zmian w otoczeniu. Coraz większa konkurencja wymaga stałego badania rynku i inwestowania we wdrażanie innowacji. Mikroprzedsiębiorstwa z pewnością mają ogromną przewagę nad większymi od siebie w efektywności badań, tempie wdrażania ich efektów w życie. Te zdolności są wynikiem zarówno konieczności efektywnego wykorzystania bardzo ograniczonych zasobów wskutek nacisku konkurencji zmuszającej do ciągłego odnawiania swoich produktów (lub usług), jak i bezpośredniego zaangażowania przedsiębiorcy (innovatora) w proces innowacyjny (badanie i wdrażanie).

Niestety jednak obok wielu silnych stron mikroprzedsiębiorstw w tej dziedzinie występuje również wiele słabości, które znacznie ograniczają możliwość wdrażania innowacji. Zarówno słabe jak i mocne strony mikroprzedsiębiorstw w dziedzinie innowacji przedstawia tabela nr 1.1.

**Tabela 1.1** Słabe i silne strony mikroprzedsiębiorstw w dziedzinie innowacji.

<b>Silne strony</b>	<b>Słabe strony</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Zdolność szybkiego reagowania w celu natychmiastowego dostosowania się do zmiennych wymagań rynkowych.</li><li>2. Brak skomplikowanej biurokracji: dynamiczni mikroprzedsiębiorcy reagują szybko na nowo otwierające się możliwości i są skłonni do podejmowania ryzyka.</li><li>3. Efektywna nieformalna sieć komunikacji, szybka reakcja na zarówno wewnętrzne jak i zewnętrzne problemy.</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Mikroprzedsiębiorstwa doświadczają trudności w zdobywaniu kapitału, innowacje mogą stanowić nieproporcjonalnie duże ryzyko finansowe, niemożność rozłożenia ryzyka na portfolio projektów.</li><li>2. W niektórych dziedzinach ekonomia skali w istotny sposób ogranicza rozwój mikroprzedsiębiorstw, często podmioty te nie są zdolne zaoferować całego zestawu komplementarnych produktów.</li><li>3. Mogą doświadczyć trudności w uzyskaniu zewnętrznego kapitału, koniecznego do szybkiego wzrostu.</li><li>4. Często napotykają na trudności przy staraniu się o ochronę patentową swoich innowacji.</li><li>5. Często nie mogą dać sobie rady ze skomplikowanymi przepisami, a dodatkowo koszty transakcyjne związane z dostosowaniem się do przepisów są stosunkowo wysokie.</li></ol>

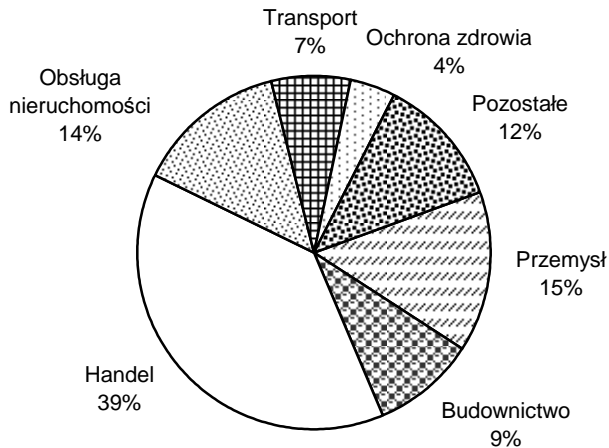
Źródło: Opracowanie własne na podstawie Krzysztofa Safina „Zarządzanie małą firmą”, Wrocław 2002, strona 48.

## 1.2.2 Efekt zatrudnienia

Korzystny wpływ mikroprzedsiębiorstw na efekty zatrudnienia ma wymiar wielowątkowy:

1. W podmiotach zatrudniających do 9 osób pracę znalazło w 2004 r. 3 389 000 tys. osób. Blisko 39% pracujących związanych było z działalnością handlową, 15% pracowało w jednostkach przemysłowych, 14% w przedsiębiorstwach z zakresu obsługi nieruchomości i firm, a prawie co dziesiąty spośród pracujących w najmniejszych firmach zajmował się działalnością budowlaną (rys. 1.1).

### **Struktura pracujących według podstawowego rodzaju działalności przedsiębiorstw w mikroprzedsiębiorstwach**



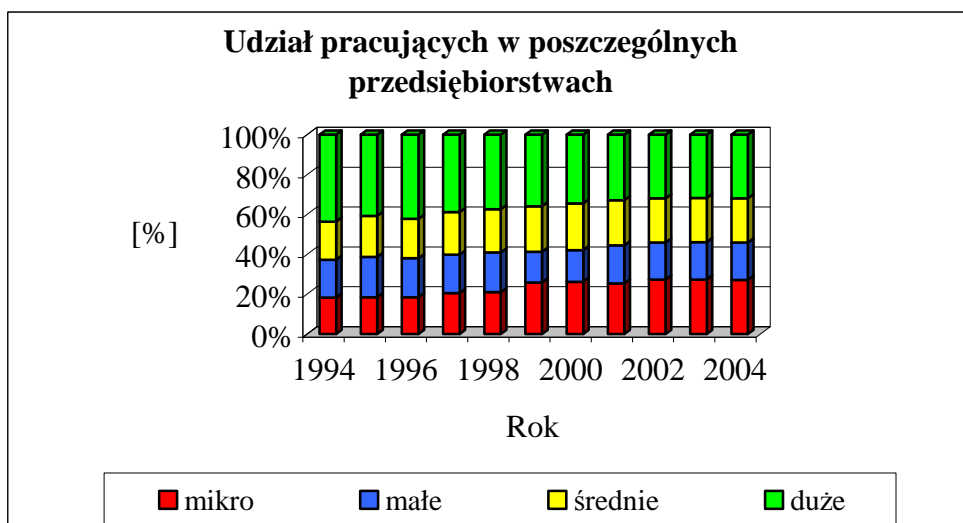
**Rys. 1.1** Wykres struktury pracujących według podstawowego rodzaju działalności przedsiębiorstw w 2004 roku w mikroprzedsiębiorstwach.

Źródło: GUS „Pracujący, zatrudnienie i przeciętne wynagrodzenie” w przedsiębiorstwach do 9 osób w roku 2004.

Spośród ogólnej liczby pracujących w badanych jednostkach w 2004 r. 89% pracowało w podmiotach osób fizycznych, a blisko 11% w przedsiębiorstwach osób prawnych i jednostkach organizacyjnych niemających osobowości prawnej. W tych ostatnich najwyższy odsetek pracujących wystąpił w obsłudze

nieruchomości i firm (19% wszystkich pracujących), najniższy zaś – w leśnictwie (1%).

W przedsiębiorstwach najmłodszych, powstałych w 2004 r., pracowało 8,3% ogółu zatrudnionych. Przeciętna liczba pracujących w tych przedsiębiorstwach ukształtowała się na poziomie z roku 2003 i wyniosła 1,5 osoby (od 1,1 osoby w edukacji, 1,2 osoby w pośrednictwie finansowym do 2,2 osób w pozostałej działalności usługowej). Ponad połowa pracujących w najmniejszych przedsiębiorstwach to osoby związane z jednostkami działającymi na rynku ponad 5 lat. W tej grupie przedsiębiorstw pracowała przeciętnie jedna osoba więcej niż w przedsiębiorstwach działających na rynku do 1 roku.



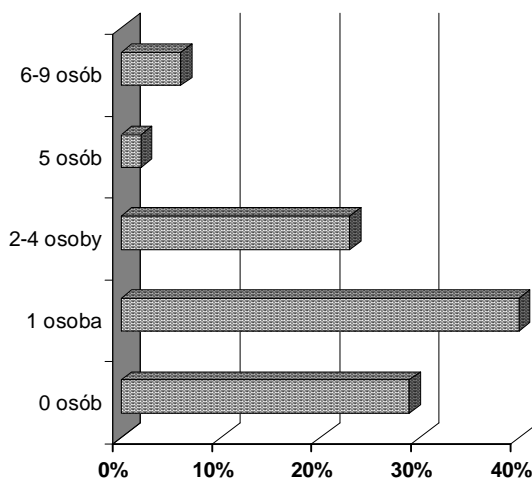
**Rys. 1.2** Wykres przedstawiający udział pracujących w poszczególnych rodzajach przedsiębiorstw.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych publikowanych przez GUS.

2. Mikroprzedsiębiorstwa wnoszą duży wkład w powstawanie nowych miejsc pracy i dają większą pewność ich utrzymania niż przedsiębiorstwa duże. Pracownicy mają w takich firmach bezpośredni kontakt z właścicielem, a po jakimś czasie satysfakcjonującej obie strony współpracy zaczynają być traktowani jak członkowie rodziny przedsiębiorcy, na których zawsze można polegać. Bliski kontakt z właścicielem często tworzy w firmie pozytywną atmosferę, która przekłada się wprost na wyniki firmy.

Zawijaniu się głębszych więzi pomiędzy właścicielami mikroprzedsiębiorstw a ich pracownikami sprzyja struktura zatrudnienia w tych jednostkach. W większości przypadków mikroprzedsiębiorcy zatrudniają od 1 do 4 osób, co przedstawia rys. 1.3.

### Struktura zatrudnienia w mikroprzedsiębiorstwach



**Rys. 1.3** Wykres struktury zatrudnienia w mikroprzedsiębiorstwach w 2004 roku.

Źródło: GUS „Liczba przedsiębiorstw” do 9 osób w roku 2004.

3. Ponadto jednostki te mają poważny udział w systemie szkolenia i kształcenia zawodowego. O ile większe przedsiębiorstwa często pozyskują już wyszkolony personel, o tyle mikroprzedsiębiorcy muszą wykształcić go sobie sami. Wykształcenie to ma przy tym o wiele bardziej uniwersalny charakter niż w większych przedsiębiorstwach, ponieważ zakres czynności wykonywanych przez jednego pracownika w tak niewielkiej firmie jest zdecydowanie większy.

4. Mikroprzedsiębiorstwa generują mniejszy poziom bezrobocia ze względu na fakt, że są wiernie lokalizacji pierwotnej (przedsiębiorstwo jest tu związane z osobą właściciela). Większe przedsiębiorstwa zmieniają lokalizację na taką, która zwiększa opłacalność przedsięwzięcia (np. na specjalne strefy ekonomiczne, kraje o tańszej sile roboczej, kraje dające preferencje podatkowe).

5. Mikroprzedsiębiorstwa nie zatrudniają zwykle pracowników najemnych (osoby prowadzące własną działalność gospodarczą). „Oznacza to, że samozatrudnienie jest w poważnej części źródłem nowych miejsc pracy. W wielu przypadkach dostrzegane jest ono jako sposób na bezrobocie” [10, str. 51].

6. Koszt zorganizowania jednego miejsca pracy w mikroprzedsiębiorstwach jest o wiele niższy niż w większych jednostkach.



Rozpatrując efekt zatrudnienia w najmniejszych jednostkach organizacyjnych, nie sposób nie poruszyć tzw. szarej strefy.

Dotyczy to zwłaszcza jednostek, które ze względu na małą skalę działania, bezpośredni kontakt osób decyzyjnych z klientami i niskie obroty firmy czynią takie działania możliwymi i opłacalnymi. Obejmują one zwykle takie działania jak nielicencjonowany handel i transport zagraniczny, nierejestrowana działalność w gastronomii, handel dewizami, nierejestrowana działalność usługowa (naprawa samochodów, remonty mieszkań, usługi oświatowe, medyczne itp.) oraz te, które przyniósł okres transformacji gospodarki rynkowej. Dotyczą one prania brudnych pieniędzy, przemytu, produkcji pirackiej, haraczy, produkcji i dystrybucji narkotyków. Do obszaru gospodarki nieoficjalnej (szarej strefy) zalicza się również zatrudnianie pracowników na czarno.

Gospodarka nieoficjalna, która istnieje w Polsce, nie jest jednak oceniana jako wyłącznie negatywna. Dostrzegane są w zjawisku tym również pozytywne przejawy (tabela nr 1.2).

**Tabela 1.2** Pozytywne i negatywne strony funkcjonowania gospodarki nieoficjalnej.

<b>Pozytywne</b>	<b>Negatywne</b>
1. Zmniejszenie bezrobocia	1. Zmniejszone wpływy do budżetu państwa
2. Możliwość poprawy poziomu życia gospodarstw domowych	2. Niekontrolowane procesy redystrybucji dochodów
3. Redukcja kosztów w przedsiębiorstwach	3. Zwiększenie kosztów transakcyjnych w gospodarce
4. Wywieranie presji konkurencyjnej na sektor oficjalny	4. Kształtowanie negatywnych wzrostów etyki gospodarowania (bazarowa, cwaniacko przedsiębiorcza)
5. Wywieranie wpływu na ożywienie gospodarki lokalnej (np. bazy przygraniczne)	5. Nieuczciwa konkurencja
6. Podejmowanie działań w obszarach niszowych	6. Niedostateczna instytucjonalizacja i uporządkowanie życia gospodarczego
	7. Hamowanie rozwoju oficjalnych form gospodarowania

Źródło: [10, str. 52].

Udział szarej strefy w tworzeniu PKB wynosi w Polsce ok. 15%, natomiast zatrudnienie w niej znajduje ok. 1,5 mln osób.

W krajach Unii Europejskiej udział szarej strefy w gospodarce jest różny i zazwyczaj niższy niż w Polsce. Publikowane dane szacunkowe podają, że udział ten, mierzony wielkością PKB wytworzoną przez pracujących w szarej

strefie, wynosi przykładowo w Finlandii 2–4%, w Danii 3–7%, w Grecji 29–35%, we Włoszech 20–26% [10, str. 52–53].

Rozwojowi tego zjawiska we współczesnej polskiej gospodarce oprócz przyczyn natury moralnej i etycznej „sprzyja swoista próżnia systemowa (jeden system legł w gruzach, drugi jest *in statu nascendi*) oraz ogólna liberalizacja życia gospodarczego” [10, str. 53].

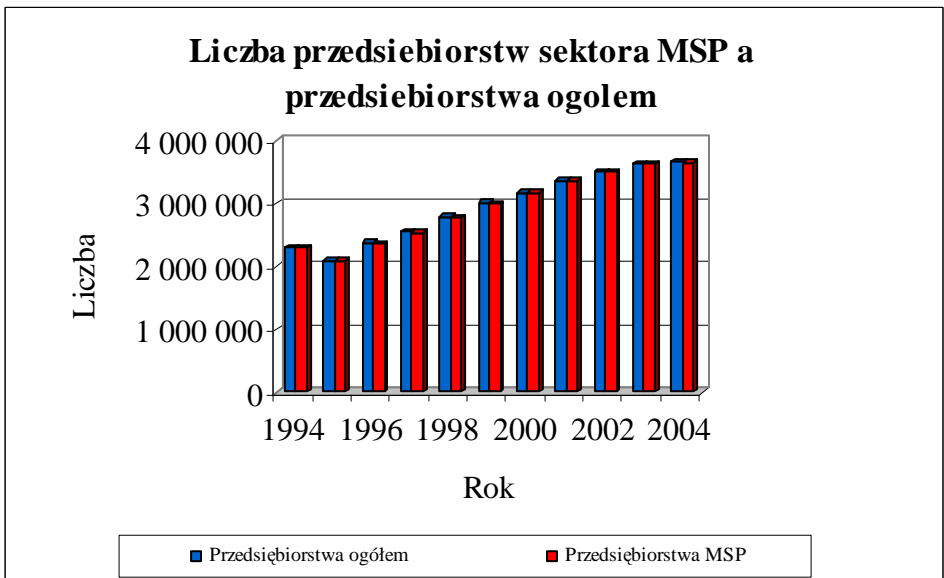
### **1.2.3 Efekt ekologiczny**

Wraz ze wzrostem rozmiarów przedsiębiorstwa rośnie jego ujemny wpływ na środowisko naturalne, ponieważ duże przedsiębiorstwa oddziałują na środowisko w sposób skomasowany i skoncentrowany. Ma to związek zarówno bezpośredni, spowodowany dużą ilością odpadów, emisją gazów czy też temperaturą, jak i pośredni, związany z rozbudową infrastruktury towarzyszącą ich rozwojowi. Taki stan rzeczy sprawia, że kilka procent dużych przedsiębiorstw odpowiedzialnych jest za większość problemów ekologicznych. Mikroprzedsiębiorstwa ze względu na swój niewielki wymiar oddziałują na środowisko mniej agresywnie i zdecentralizowanie. W tej grupie podmiotów gospodarczych jest zdecydowanie najmniejsza szkodliwość oddziaływania na środowisko naturalne.

### **1.2.4 Efekt produkcyjny**

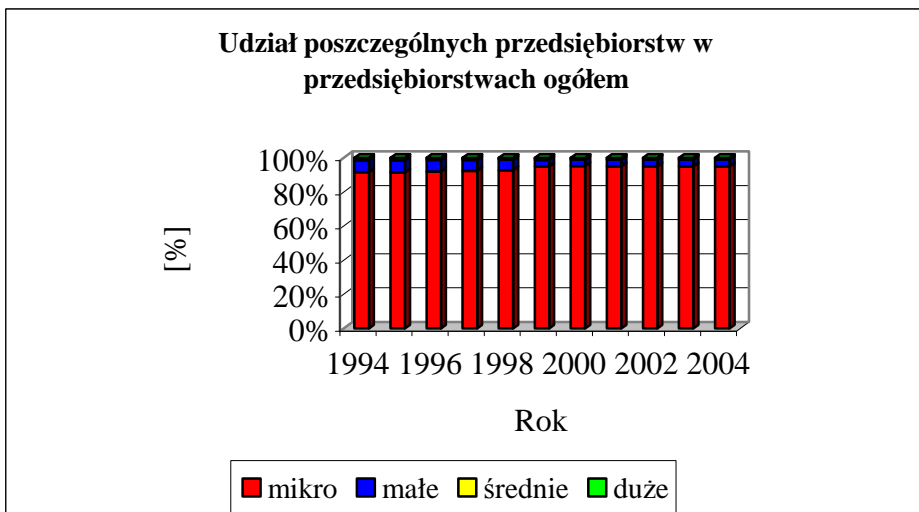
Z punktu widzenia efektu produkcyjnego znaczenie mikropodmiotów w gospodarce przesądzają nie tyle względy efektywnościowe, ile charakterystyki ilościowe. Mikroprzedsiębiorstwa stanowią największą grupę przedsiębiorstw zarówno ogółem, jak i w sektorze MŚP, który co roku wytwarza powyżej 50% ogólnej sumy wartości dodanej brutto w całej gospodarce (statystyki te dowodzą, że obciążone większym ryzykiem mikropodmioty charakteryzują się wysoką stopą zwrotu). Największy udział w jej wytwarzaniu miały przedsiębiorstwa należące do sekcji handlowej i naprawy, obsługi nieruchomości oraz pośrednictwa finansowego.

Mikroprzedsiębiorstwa odgrywają podstawową rolę jako dostawcy półfabrykatów, części maszyn i urządzeń bądź wykonawcy specjalistycznych usług dla przedsiębiorstw większych.



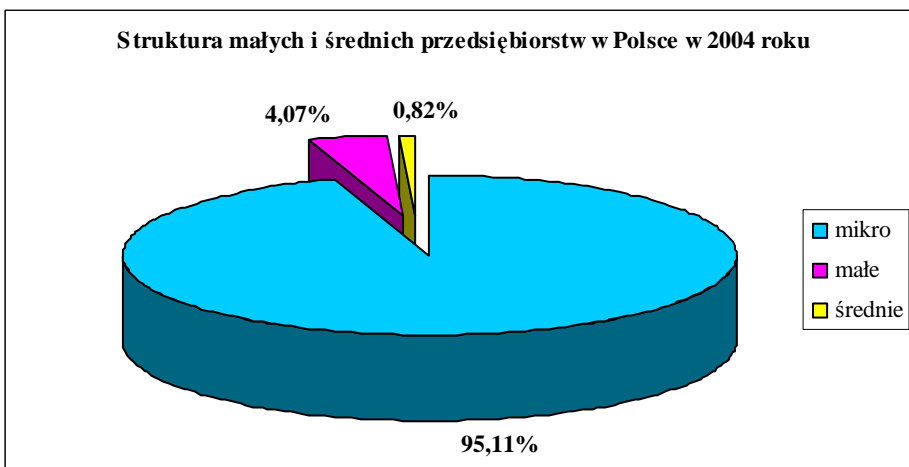
**Rys. 1.4** Wykres przedsiębiorstw w podziale na sektor MŚP i przedsiębiorstwa ogółem.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych publikowanych przez GUS.



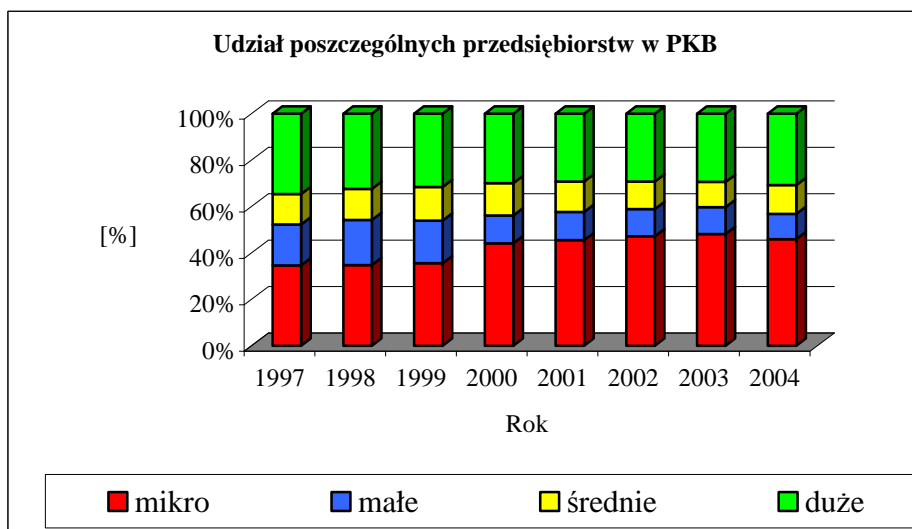
**Rys. 1.5** Wykres przedstawiający udział poszczególnych przedsiębiorstw w przedsiębiorstwach ogółem.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych publikowanych przez GUS.



**Rys. 1.6** Wykres struktury sektora MŚP w roku 2004.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych publikowanych przez GUS.



**Rys. 1.7** Wykres przedstawiający udział poszczególnych przedsiębiorstw w PKB.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych publikowanych przez GUS.

### **1.2.5 Efekt stabilizacyjny**

Powszechne przekonanie o skutecznym radzeniu sobie przez mikroprzedsiębiorstwa z recesją, kryzysem gospodarczym, załamaniem koniunktury potwierdza się w wielu dziedzinach gospodarki. Mechanizmy obronne tych niewielkich przedsiębiorstw są związane ze zdolnościami adaptacyjnymi, elastycznością działania, lecz również, a może i przede wszystkim, z osobą właściciela (rodziną). Firmy te dzięki swemu spersonifikowanemu obliczu stosują w kryzysie inne strategie działania niż jednostki większe (anonimowe). Reagują na zakłócenia (kryzys) stosowaniem metod z reguły bardziej akceptowanych społecznie, takich jak wykorzystywanie własnych rezerw, w tym środków prywatnych, przeprowadzenie szybkiej „kuracji odchudzającej”, szybkie angażowanie się w nowe obszary działania i szybkie przestawienie się na nową produkcję. Gdy kryzys nadchodzi, większe przedsiębiorstwa przyjmują zasadę przenoszenia zasobów w obszary zapewniające większą efektywność zaangażowanego kapitału (SSE, kraje o preferencjach podatkowych itp.). Nierzadko również zdarza się, że większe firmy sięgają po państwowe subwencje i dotacje, które mają ratować miejsca pracy.

W mikroprzedsiębiorstwach zamknięcie firmy jest ostatecznością, po którą sięga się wówczas, gdy dalsze utrzymywanie przedsiębiorstwa zagraża egzystencji właściciela i jego rodziny. Ze względu na mniejszą aktywność na rynkach zagranicznych słaba koniunktura na świecie nie szkodzi mikroprzedsiębiorstwom w takim stopniu jak większym jednostkom, które nierzadko są uzależnione od rynków zagranicznych. Sytuacja ta sprawia, że mikroprzedsiębiorstwa stanowią pewnego rodzaju bufor (amortyzator) kryzysów dla każdej gospodarki. Sygnały o masowym zamykaniu firm czy pogarszającej się relacji między liczbą nowych uruchomień a liczbą przedsiębiorstw likwidowanych są istotnym przejawem pogarszania się warunków gospodarowania.

### **1.2.6 Efekt regionalnej decentralizacji**

Mikroprzedsiębiorstwa dla swojego powstania i funkcjonowania nie wymagają szczególnych uwarunkowań infrastrukturalnych. Ich lokalizacja jest możliwa właściwie wszędzie, również i tam, gdzie większym przedsiębiorstwom by się to nie opłacało. Znikome wymagania co do lokalizacji to wynik stosowania nie tylko bardzo prostych technologii, prostych metod wytwarzania, lecz również ograniczonej skali działania: mikroprzedsiębiorstwa zwykle powstają z zamiarem obsługi osiedla, ulicy czy jakiejś firmy (piekarnia, cukiernia, warzywniak, lokal gastronomiczny, kiosk ruchu są tego przykładem).

Statystyki powstawania firm ukazują, że współcześnie powstające mikroprzedsiębiorstwa coraz częściej wymagają dobrze przygotowanego otoczenia infrastrukturalnego, zaplecza kadrowego i sąsiedztwa dużych firm, wszystko też jednak w dużym stopniu zależy oczywiście od branży, w jakiej działa dana jednostka. Wymagania dotyczące lokalizacji to z reguły ogólne wymagania cywilizacyjne ludzi, a postępująca wirtualizacja działalności gospodarczej zdaje się równoważyć tendencje do poszukiwania sąsiedztwa zleceniodawców.

Ta funkcja mikroprzedsiębiorstw nie tylko sprawia, że tworzy się zdecentralizowana sieć handlowa, usługowa, transportowa itp., lecz również ogranicza tendencje monopolistyczne w gospodarce.

### **1.2.7 Efekt mobilizacji kapitałów**

Mikroprzedsiębiorstwa prowadzą, jak już wspomniano wcześniej, specyficzną politykę finansową, która polega na korzystaniu z określonych źródeł finansowania. Są to zazwyczaj finansowe zasoby właściciela, jego rodziny, niekiedy pożyczki od przyjaciół i znajomych, rzadziej obce źródła (niestety również w dalszych fazach rozwoju). Niezależnie od przyczyn tego typu zachowań zmniejszają one zasadniczo korzyści polegające na inwestowaniu zasobów, które byłyby przeznaczone na konsumpcję (nieruchomości, złoto, gotówka czy też dobra konsumpcyjne trwałego użytku), odłożone na czarną godzinę, w najlepszym zaś wypadku złożone w banku. Jest to szczególnie ważne, gdy brakuje instytucji finansowych przygotowanych do obsługi nowo powstałych przedsiębiorców.

### **1.2.8 Efekt transformacyjny**

Niektóre z wymienionych wcześniej cech mikroprzedsiębiorstw ujawniają bardzo korzystny ich wpływ na gospodarkę w okresie transformacji. Ich znaczenie polega wówczas „zarówno na neutralizowaniu negatywnych skutków reform, jak i wspieraniu nowych wartości i nowej strategii zachowań rynkowych.

1. Poprzez pozytywne efekty swojej działalności (nowa inwestycja, produkcja, bogacenie się właścicieli itp.) przyczyniają się do tworzenia pozytywnego obrazu przedsiębiorcy, postaw przedsiębiorczych i wzrostu odpowiedzialności za własny los” [10, str. 60].
2. Przyczyniają się do zmniejszenia bezrobocia zwłaszcza poprzez tworzenie nowych miejsc pracy w obszarach trudnych do zagospodarowania, gdzie przedsiębiorstwom większym nie opłacałoby się funkcjonować.

3. Tworzą infrastrukturę usługową i kooperacyjną dla napływających kapitałów zagranicznych, przenosząc na grunt polskiej gospodarki nowe produkty, nowe rozwiązania techniczne, technologie, metody działania i doświadczenie.
4. „Przyspieszają proces dochodzenia do gospodarki rynkowej zarówno poprzez zmiany struktury własnościowej, jak i ‘rynkowe’ zachowania (konkurencyjność, efektywność).
5. ‘Wymuszają’ prawno-organizacyjne zmiany dostosowujące przepisy i instytucje do potrzeb zmieniającej się gospodarki” [10, str. 60].

### **1.3 Funkcje mikroprzedsiębiorstw**

Odpowiedzi na pytanie o sam sens istnienia mikroprzedsiębiorstw wiele lat temu udzielił Schumpeter, gdy sformułował swą znaną tezę o „kreatywnej destrukcji”. Według niej kapitalizm nie mógłby istnieć bez ciągłego rodzenia się nowych firm na gruzach tych, które upadły. Dzięki takiej rotacji zdrowa kapitalistyczna gospodarka podlega wciąż reinkarnacji, jest w ciągłym procesie transformacji, wiodącej ją na coraz wyższy poziom. Proces upadania starych firm i jednoczesnego rodzenia się nowych nie przebiega jednak wszędzie jednakowo. Gospodarcze i społeczne funkcje pełnione przez mikroprzedsiębiorstwa zależą od osiągniętego już poziomu gospodarczego, jak również ustroju społeczno-politycznego. Nawet w krajach, których gospodarki kształtują się na bardzo zbliżonym poziomie, tak naprawdę funkcje mikroprzedsiębiorstw są inne, a stan rozwoju zróżnicowany. Różni się bowiem polityka wspierania tego sektora, kultura przedsiębiorcza i stosunek społeczeństwa do inicjowania i prowadzenia działalności gospodarczej przez członków danej społeczności.

#### **FUNKCJE SPOŁECZNE**

Szczególną funkcją społeczną, jaką pełnią mikroprzedsiębiorstwa, jest stymulowanie wzrostu gospodarczego. Sektor ten odgrywa również bardzo ważną rolę polityczną. „Polega ona nie tylko na uformowaniu klasy drobnych właścicieli, lecz także w dużym stopniu na łagodzeniu napięć społecznych i redukcji wysokich społecznych kosztów procesu transformacji, mogących zagrozić kontynuowaniu rozpoczętych przemian” [7, str. 79]. Cel ten jest realizowany zarówno poprzez pochłanianie pojawiających się w tym czasie nadwyżek siły roboczej, jak i kreowanie przedsiębiorczych postaw, wskazywanie szans i możliwości samozatrudnienia, a także osiągnięcia sukcesu i zmiany statusu społecznego.

## FUNKCJE GOSPODARCZE

Oprócz funkcji społecznych mikroprzedsiębiorstw ważne są również funkcje gospodarcze, do których można zaliczyć:

- aktywny udział w procesie zmian w strukturze przemysłowej kraju (inicjowanie powstawania i rozwoju nowych dziedzin produkcji i nowych rodzajów usług, w tym również tych, które z wielu powodów nie były rozwijane wcześniej w okresie gospodarki centralnie planowanej),
- odgrywanie ważnej roli w formułowaniu się prywatnej własności środków produkcji (przejęcie i produkcyjne zagospodarowanie części maszyn i wyposażenia prywatyzowanych wielkich państwowych przedsiębiorstw i wydzielenie z nich wielu mniejszych jednostek, co sprzyja dekoncentracji i demonopolizacji gospodarki kraju),
- wchłonięcie i zagospodarowanie dużych zasobów siły roboczej, która została uwolniona w wyniku racjonalizacji funkcjonowania sektora publicznego,
- zbudowanie ekonomicznej infrastruktury koniecznej do efektywnego funkcjonowania całego systemu gospodarczego, zwłaszcza rozwój kooperacji i systemu podwykonawstwa,
- wymuszenie zmian w uregulowaniach prawnych sprzyjających rozwojowi przedsiębiorczości i efektywności funkcjonowania małych podmiotów gospodarczych.

### **1.4 Bariery rozwoju mikroprzedsiębiorstw w Polsce**

Rozwój mikroprzedsiębiorstw jest determinowany przez dwa typy czynników: zewnętrzne, odnoszące się do otoczenia, i wewnętrzne. Z punktu widzenia najmniejszych podmiotów na czynniki te należy patrzeć pod kątem oceny barier rozwoju. W otoczeniu przedsiębiorstw istnieją oczywiście szanse rozwoju, ekspansji, ale będzie można je wykorzystać dopiero pod warunkiem pokonania barier. Bariery te ujawniają się m.in. w takich obszarach i zjawiskach jak:

- charakter przedsiębiorczości,
- preferowane wzorce etyczne i moralne,
- społeczny odbiór działalności mikropodmiotów,
- szczególna forma konkurencji w gospodarce,
- wykorzystywane źródła finansowania,
- rozdrobnienie, rodzaj i skala działania,
- niesprawność systemu prawnego,
- niska efektywność polityki wspierania MŚP,
- słabość reprezentacji interesów MŚP.



Charakter polskiej przedsiębiorczości jako bariery rozwoju mikroprzedsiębiorstw zostanie określony poprzez stosunek przedsiębiorcy do własnej firmy, motywów i cele działania, charakter własności.

## STOSUNEK DO WŁASNEJ FIRMY

Za punkt wyjścia do tej analizy należałoby przyjąć tezę T. Gruszeckiego, że szczególną cechą polskiej przedsiębiorczości (prywatnej) jest zupełny brak przywiązania do firmy [4, str. 230]. Dowodów potwierdzających tę opinię można znaleźć wiele. Niektóre z nich to:

1. Polski przedsiębiorca zakłada firmę zwykle z dużą nonszalancją – na wszelki wypadek bądź do realizacji jednego tylko przedsięwzięcia, po którego zrealizowaniu nie służy mu ona już dłużej. Wiele firm nie rozpoczyna nigdy działalności (ok. 1 mln przedsiębiorstw w Polsce nie rozpoczyna nigdy działalności).
2. Jedynie 60% polskich firm jest zarządzanych przez właścicieli (średnia w krajach Unii Europejskiej to 85%) [29]. Dla wielu z nich (ok. 30% właścicieli mikroprzedsiębiorstw) jest to zaledwie dodatkowe miejsce pracy.
3. Jak wynika z badań [29] 49% właścicieli MŚP przewiduje, że w strukturze własności ich firm nastąpią zmiany w najbliższej przyszłości. Znamienny jest jednak kierunek tych zmian – głównie poprzez wejście inwestorów kapitałowych (28%), sprzedaż firmy (12%), emisje akcji (10%), przekazanie następnemu pokoleniu (7%).
4. Charakter nazw polskich przedsiębiorstw jest pewnego rodzaju mieszkanką słów polskich i angielskich, które mają raczej służyć kamuflażowi niż identyfikacji swojego założyciela czy współnika. Ciągłe nieliczne są spółki „z nazwiska” (tzw. spółki z twarzą).

## MOTYW I CELE DZIAŁANIA

Zasadniczy powód zakładania i prowadzenia biznesu polscy przedsiębiorcy lokują zazwyczaj między filozoficznym „samospelnieniem” i „samorealizacją” a pragmatyczną „maksymalizacją zysku”.

Potrzeba samorealizacji, pragnienie uzyskania swobody, możliwość spełnienia zawodowych ambicji w różnych badaniach są wymieniane jako główne motywy podjęcia działalności gospodarczej na własny rachunek. Własne przedsiębiorstwo powinno tu być środkiem do uzyskania wyższego statusu materialnego, sposobem poprawy bytu własnego i rodziny. Istotne znaczenie w ocenach przedsiębiorców zajmuje również osobista satysfakcja i realizacja własnych ambicji.

Pożądany sposób wykorzystania wypracowanych czy spodziewanych zysków różni się od rzeczywistości (88% przedsiębiorców wyraża pogląd, że zyski należy przeznaczyć na inwestycje i rozwój). Przedsiębiorcy sami tu przyznają, że większość zysków pochłaniana jest przez konsumpcję, czyli podniesienie lub utrzymanie stopy życiowej rodzin. Niektórzy uważają w związku z tym, że „cechą wyróżniającą i nadrzędną wartością dla większości polskich przedsiębiorców i właścicieli po 1989 r. stała się ostentacyjna konsumpcja” [9, str. 29–40].

Jest ona, jak się wydaje, nie tylko skutkiem przyjęcia pewnego nowego modelu życia, ale również przejawem chęci i potrzeby nadrobienia rzeczywistych zaległości cywilizacyjnych.

Istotne powody mogą polegać również na tym, że w warunkach zupełnego braku informacji o firmie, pozycji finansowej kontrahentów, zewnętrzny poziom konsumpcji danego przedsiębiorcy stanowi rolę pewnego rodzaju informacji o jego sile i pozycji.

## CHARAKTER WŁASNOŚCI

Analiza charakteru własności polskich przedsiębiorstw może prowadzić do wniosku, że jest on bliski europejskim standardom. Po pierwsze przewagę ma w nim sektor prywatny, po drugie ilość osób fizycznych dominuje nad innymi formami prawnymi, po trzecie liczba firm z sektora MŚP kształtuje się na poziomie zbliżonym do krajów Unii Europejskiej.

Jeżeli jednak przyjrzymy się bliżej strukturze własnościowej w Polsce, to z pewnością da się zauważyć następujące zasadnicze różnice:

1. Kształtowanie się w Polsce podobnie jak w innych krajach postsocjalistycznych, nowych form własności. „Główną cechą tego modelu własności, przybierającego bardzo zróżnicowane formy, jest tworzenie specyficznego układu składników majątkowych i kapitałowych, będących mieszkanką dawnej własności publicznej i nowej własności prywatnej. Obie formy własności przeplatają się, przenikają i rozmywają” [10, str. 178]. Przydaje się im czasami zmiana własności hybrydowej bądź skrzyżowanej.
2. Mniejsze zainteresowanie rozwijaniem przedsiębiorczości rodzinnej. Nawet jeżeli weźmie się pod uwagę niejednoznaczność terminologiczną związaną z pojęciem przedsiębiorstwa rodzinnego, to i tak odsetek przedsiębiorstw uznających się za rodzinne odbiega w Polsce nie tylko od obiegowych wyobrażeń, ale również od średnich europejskich. W Polsce zaledwie 18% właścicieli firm określa je jako rodzinne.
3. W polskiej gospodarce w sektorze MŚP, przy zastosowaniu najnowszych kryteriów klasyfikacji UE, dominują przedsiębiorstwa mikro – najczęściej niezatrudniające nikogo, bez znacznego majątku, bez istotnych osiągnięć.

## WZORCE ETYCZNE

Na podstawy etyczne i moralne polskiego przedsiębiorcy silny wpływ wywierają związane z przeszłością patologiczne wzorce przedsiębiorczości (prywatnej). Wyrażają się one w swoistej grze prowadzonej przeciwko państwu (jego przepisom i ograniczeniom). Obok starych grzechów pojawiły się nowe, takie jak unikanie płacenia podatków, przemyt, afery celne i finansowe.

Postawy moralne właścicieli mikropodmiotów podobnie jak całego społeczeństwa wskazują na skłonność do „asymetrycznego postrzegania stosunków społecznych” [10, str. 179]. Postawy takie przejawiają się w tym, że np. naganne ocenianie kradzieży i naruszania godności osobistej wynika nie z szacunku do innych ludzi i poszanowania własności, ale z niechęci i obawy przed naruszeniem dóbr własnych. Z tego względu polscy przedsiębiorcy są skłonni do wykorzystywania wszelkich dostępnych środków – ludzi (łapówki i kumoterstwo), przepisów (omijanie prawa, wykorzystywanie luk w przepisach), warunków działania (szara strefa) – do osiągnięcia własnych celów, niezależnie od stopnia sprzeczności z obowiązującym prawem czy normami moralnymi.

Taka sytuacja oznacza, że odniesienie sukcesu przez przedsiębiorcę na polskim rynku jest związane z gotowością (w znaczeniu mentalnym i materialnym) do działań niekonwencjonalnych, co oznacza m.in. mało rygorystyczny stosunek do prawa.

Z badań wynika, że według polskich biznesmenów najlepsza strategia rozwoju firmy to dobry układ z państwem (ponad 75% badanych) [12].

## SPOŁECZNY ODBIÓR PRZEDSIĘBIORCÓW

W świadomości Polaków tkwi głęboko zakorzeniony negatywny obraz przedsiębiorcy – osoby o ponadprzeciętnym statusie materialnym. Obraz ten przedstawiający ludzi działających na krawędzi prawa, bogacących się kosztem innych (pracujących na państwowych posiadach), utrwałała władza i media epoki socjalistycznej, utrwalali „pionierzy okresu transformacji poprzez rzeczywiste i „prasowe” afery finansowe, przemyt, oszustwa podatkowe, zatrudnianie na czarno, niepłacenie ubezpieczeń pracowników” [10, str. 180].

W stereotypie utrwalonym w świadomości robotników większość przedsiębiorców to oszuści i hochsztaplerzy, ponieważ uczciwie pracujący człowiek – jak wielu uważa – nie może się w Polsce dorobić (mimo ciężkiej pracy robotnicy nie są w stanie osiągnąć takiego poziomu życia). Duża grupa „inteligentów” uważa zaś, że przedsiębiorcy (prywatni) to ludzie tępi i nieokrzesani, bo człowiek wykształcony, kulturalny nie zdołałby się w Polsce

przebić. Najlepszym przykładem są tutaj „klepiący biedę inteligenci” [10, str. 180].

Pewnym wytłumaczeniem tak skrajnych poglądów może być fakt, że rosnąca rola przedsiębiorców i przedsiębiorczości jest zjawiskiem stosunkowo nowym i nie zawsze akceptowanym. Sytuacja taka ma miejsce, ponieważ po drugiej stronie znajduje się znacznie liczniejsza grupa bezrobotnych, zagubionych czy nieumiejących się usamodzielnąć.

Taki negatywny obraz ma też swoje źródło w tym, że przedsiębiorca w Polsce nie jest tak jak w innych krajach zachodnich stabilizatorem gospodarki, ale raczej elementem rewolucyjnym – wychodzi bowiem poza utarte tory myślenia, zmusza do zmiany prawa, wprowadza nową kulturę pracy.

Sami przedsiębiorcy dosyć trafnie identyfikują społeczną percepcję swojej „klasy”. „Uważają mianowicie, że społeczeństwo widzi w przedsiębiorcach kogoś, kto jest godny zazdrości (zawiści), kto jest bardzo bogaty, kto jest cwaniakiem, malwersantem czy też specjalistą od „lewych” interesów” [10, str. 180].

Taki obraz pogłębia obserwacja ścieżek karier polskich biznesmenów. Wiodły one bardzo często od nomenklaturowej przeszłości po budowanie firm prywatnych na bazie majątku państwowego. Drogi do biznesu, jak ukazuje tabela nr 1.3, wiodą polskiego przedsiębiorcę przez karierę i doświadczenie w jednostkach sektora publicznego oraz często przez administrację rządową. Rzadko kontynuuje on działalność rodzinną.

Wielu polskich przedsiębiorców czerpało swoje inspiracje z doświadczeń uzyskanych dzięki pracy za granicą (był to jednak wpływ bardzo zróżnicowany regionalnie). Motywy negatywne (np. bezrobocie), jak wynika z badań regionalnych, występują stosunkowo rzadko [10, str. 181].

**Tabela 1.3** Drogi do biznesu.

<b>Kategorie społeczno-zawodowe</b>	<b>Kanały rekrutacji</b>	<b>Przesłanki sukcesu ekonomicznego</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– dyrektorzy państwowych przedsiębiorstw</li> <li>– funkcjonariusze dawnego aparatu władzy (administracja państwowa, komitety PZPR itd.)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– przeszłość „nomenklaturowa”</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– wykorzystanie pozycji kierowniczej i informacji gospodarczych zdobytych w poprzednim systemie</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– przedstawiciele zawodów wyróżniających się korzystnym położeniem na rynku pracy (wolne zawody, ekonomiści itp.)</li> <li>– osoby, które zaczęły karierę za granicą</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– ludzie, którzy sami się stworzyli (<i>self made-men</i>)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– elastyczność intelektualna</li> <li>– energiczna osobowość</li> <li>– współpraca z kapitałem zagranicznym</li> <li>– przedsiębiorczość</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– wysocy urzędnicy państwowi</li> <li>– eksperci ze sfery nauki</li> <li>– nowi menedżerowie zarządzający przedsiębiorstwami sektora publicznego</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– obejmowanie funkcji protokapitalistycznych z nominacji państwowej</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– pozycja biurokratyczna</li> <li>– duże profesjonalne kompetencje (wiedza ekspercka)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– innowatorzy, wynalazcy</li> <li>– obecni lub byli naukowcy</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– tworzenie firmy w oparciu o myśl wynalazczą</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– wprowadzenie nowego produktu lub rozwój usług</li> <li>– talent innowacyjny</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Prywatna inicjatywa z okresu PRL</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– rozwój firmy istniejącej w poprzednim systemie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– tradycje przedsiębiorczości</li> <li>– doświadczenie biznesowe</li> </ul>

Źródło: [10, str. 180].

## ŹRÓDŁA FINANSOWANIA

Traktowanie środków własnych przedsiębiorcy i jego rodziny jako głównego źródła finansowania powstającego przedsiębiorstwa nie jest polską specyfiką. Specyfika polska polega tutaj niestety na tym, że jest to sprawą wyboru z przymusu.

Płytke możliwości finansowania firm przy dużych trudnościach związanych ze zdobywaniem wsparcia zewnętrznego oznaczają dla wielu mikropodmiotów ciągłe zagrożenie bankructwem i nikłe szanse rozwoju. Taka sytuacja wymusza na przedsiębiorcach omijanie przedsięwzięć długofalowych, obarczonych większym ryzykiem. Uzupełniającym źródłem finansowania są praktyki wydłużania terminów płatności (tzw. kredyt kupiecki), pożyczki, dopłaty wspólników. Mikroprzedsiębiorstwa dosyć często korzystają z kredytów dostawców, przedpłat klientów i innych form kredytów, np. nieformalnych.

Właściciele małych firm w Polsce niestety nie tylko nie korzystają z kredytów bankowych, ale również ze środków wspierania małej przedsiębiorczości, np. specjalnych linii kredytowych czy funduszy, poręczeń. Istnieje duża grupa właścicieli mikroprzedsiębiorstw, którzy charakteryzują się bardzo niewielką skłonnością do zadłużania, wręcz można by powiedzieć, przejawiają pewnego rodzaju awersję do zadłużania się. Często przedsiębiorcy uważają, że skoro nigdy nie korzystali z obcego finansowania, to i obecnie poradzą sobie w inny sposób. Taki czynnik jak skłonność do zadłużania zależy zarówno od wieku, jak i od płci przedsiębiorcy. Istnieje jednak niestety wciąż duża grupa przedsiębiorców, która nawet nie myśli o wykorzystaniu dźwigni finansowej.

## SKALA DZIAŁANIA

Polski mikroprzedsiębiorca jest zwykle kojarzony z małą skalą działania, z lokalnym rynkiem zbytu i zaopatrzenia, wąską grupą klientów. Faktycznie większość mikropodmiotów ma charakter lokalny. Jest to niewątpliwie związane z tym, że:

1. Do szerszej skali działania przedsiębiorcy nie są przygotowani mentalnie (koncesje, zezwolenia), organizacyjnie (brak służb marketingowych, nieznajomość języków obcych) i technicznie (stan i gęstość dróg, telekomunikacja, drogi transport kolejowy).
2. Prawie żaden mikropodmiot w naszym kraju nie ma oddziałów terenowych. Trudno się jednak dziwić, skoro 58% spośród właścicieli MŚP nie ma w ogóle biura, a ich siedziby mieszczą się w ich mieszkaniach prywatnych.
3. W Polsce na przeszło 1,5 mln aktywnych przedsiębiorców eksportuje jedynie 42 tys. (jako przyczynę takiego stanu rzeczy wymienia się głównie brak promocji, brak instytucji ubezpieczenia od ryzyka eksportowego).

Głównym symptomem zmian tej tendencji może być stopień korzystania z Internetu. Jeżeli by przyjąć, że skala transakcji zawieranych w ten sposób będzie rosła, to można by uznać, że polskie przedsiębiorstwa należące do sektora MŚP będą stawać się aktywnymi uczestnikami rynku globalnego. Do celów informacyjnych z Internetu korzystało 94% polskich firm, do handlu – 60%, do sprzedaży – 67%, do zakupów – 59%. Poczta elektroniczną ma natomiast 72% MŚP.

## RODZAJ DZIAŁALNOŚCI

„Aktywność polskich przedsiębiorców nakierowana jest głównie na takie sfery, które:

1. gwarantowały tzw. rentę transformacyjną (korzystne warunki rozwoju, brak konkurencji zagranicznej, próżnia regulacyjna,
2. dawały szybki i trwały zysk niezależnie od zainwestowanych środków,
3. są związane z tradycyjnymi dziedzinami działania drobnej przedsiębiorczości” [10, str. 182].

Mikroprzedsiębiorca jest raczej utożsamiany z zaradnym handlowcem aniżeli z producentem. Tendencja taka i zainteresowanie głównie handlem oraz prostymi usługami tłumaczy się niekiedy swoistym kompleksem niższości polskich przedsiębiorców wobec rozwiniętego świata zachodniego. Jednym z jego przejawów jest ograniczony poziom aspiracji Polaków, w tym zwłaszcza w roli producentów. Rzadko się zdarza, aby polskie przedsiębiorstwa w swych programach rozwoju zakładały produkcję wyrobów o najwyższych standardach jakości i nowoczesności. Powoli zaczyna się to zmieniać.

Od kilku lat obserwuje się coraz mniejszy udział jednostek handlowych w grupie najmniejszych podmiotów. Spadek ten jest wynikiem powstania ogromnej liczby supermarketów i jednocześnie zmuszenia przedsiębiorców do szukania innych dziedzin, innych zainteresowań. Ta sytuacja jest rezultatem szczególnej formy konkurencji w gospodarce (konkurencji do upadłego, konkurencji nieuczciwej). Da się ją określić mianem „wilczego kapitalizmu”. Oznacza to stan, w którym nie obowiązują reguły rzetelności kupieckiej. Jego przejawem są:

- walka o zlecenia wszelkimi dostępnymi metodami (korupcja),
- kradzież (powielanie) pomysłów reklam, promocji, znaków, nazw, wyrobów, usług,
- stosowanie cen dumpingowych.

Powyżej przedstawione charakterystyki ujawniają kilka podstawowych barier rozwoju polskich mikroprzedsiębiorstw. Obejmują one wiele różnych problemów: od społecznych, przez finansowe, po infrastrukturalne, świadczących o wczesnej fazie rozwoju polskiej przedsiębiorczości. Najistotniejsze z nich to:

- Bariery rynkowe i społeczne, m.in. ograniczony popyt, niechęć pracowników do pracy w mikroprzedsiębiorstwach (poczucie niestabilności, brak mobilności), ciągle niski prestiż społeczny przedsiębiorcy.
- Bariery finansowe obejmujące trudny dostęp do kapitału i szczupłość systemu wspierania MŚP.
- Bariery wynikające z polityki gospodarczej, a więc zarówno rozwiązania dotyczące rynku pracy, nadmierny fiskalizm, brak powszechnej reprezentacji pracodawców, w następstwie tego niekonsultowanie z pracodawcami podstawowych rozwiązań z dziedziny polityki gospodarczej.
- Bariery prawne – niesprawność i wadliwość systemu prawnego wyrażają się zarówno w sposobie i jakości jego wprowadzania, jak i możliwościach jego egzekwowania. Znaczna część nowych przepisów zawiera liczne odesłania do innych przepisów. Ten sposób konstruowania prawa czyni go bardziej niedostępnym. Jeżeli chodzi natomiast o egzekwowanie prawa, to barierą jest tu niewydolność wymiaru sprawiedliwości. Długie okresy wyczekiwania na sprawę, zawiłe procedury odwoławcze, przyjmowanie zasady (przed urzędem skarbowym): „najpierw zapłać, potem dochodź racji przed sądem”, zniechęcają do uczciwej działalności gospodarczej i wiary w skuteczną ochronę prawną. Najgorszym wydaje się fakt, że przedsiębiorca, choć źle chroniony prawnie, podlega surowości prawa we wszystkich obszarach życia gospodarczego i społecznego. Oprócz sankcji sądowych przedsiębiorca musi się liczyć z możliwością ukarania mandatem przez funkcjonariuszy 19 organów administracji (w niektórych przypadkach mogą oni nawet zamknąć zakład).
- Bariery wynikające z braku dostępu do informacji, zwłaszcza tej dotyczącej konsekwencji dla polskiej gospodarki procesów integracji ze strukturami UE.
- Bariery związane ze stanem infrastruktury (dostępność, jakość oraz cena) technicznej, energetycznej, telekomunikacji i transportu.
- Według mikroprzedsiębiorców najistotniejsze bariery dotyczą problemów finansowych, tzn. rozliczeń finansowych, prowadzenia księgowości, zawiłego systemu podatkowego.



## 1.5 Podsumowanie

Swoboda działalności gospodarczej oznacza możliwość jej prowadzenia w różnych sektorach, zakresie, formie prawnej i organizacyjnej. Najliczniejszą grupę sektora MŚP stanowią jednak mikroprzedsiębiorstwa (ponad 90%), działające głównie jako osoby fizyczne.

Rekomendacja Komisji Europejskiej w sprawie wyróżnienia mikroprzedsiębiorstw nie jest powszechnie obowiązującym prawem. Istnieją zatem uzasadnione obawy o brak powszechności i konsekwencji jej stosowania we wszystkich krajach UE. Zróżnicowane kryteria klasyfikacji (ilościowe i jakościowe) zarówno w literaturze, jak i analizach statystycznych ograniczają porównywalność wyników, a prowadzone od 11 lat badania GUS oparte są na niejednorodnych założeniach. Na podstawie danych publikowanych przez GUS można z przykrością stwierdzić, że zwiększającej się liczbie mikroprzedsiębiorstw towarzyszy spadek ich aktywności, co może być wynikiem nieprzemyślanych decyzji o zarejestrowaniu działalności gospodarczej na własny rachunek.

Mikroprzedsiębiorstwa prowadzą głównie działalność w zakresie handlu i napraw oraz obsługi nieruchomości, firm i nauki. Przeważającą część mikropodmiotów stanowią przedsiębiorstwa jednoosobowe (tylko właściciel), działające na własny rachunek.

Rozwój sektora MŚP zależy w każdym kraju przede wszystkim od wielkości kapitałów własnych przedsiębiorcy oraz od dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania. W Polsce zdolność sektora MŚP finansowania nakładów inwestycyjnych jest nadal ograniczona, przy czym przedsiębiorcy przeznaczają je prawie w całości na modernizację i zakup nowych środków trwałych.

Świadomość znaczenia mikroprzedsiębiorstw jako lokomotywy procesu transformacji i poprawy koniunktury polskiej gospodarki należy zatem przełożyć na ułatwienia w ich tworzeniu i funkcjonowaniu, których analiza powinna z kolei sprzyjać wypracowaniu optymalnych strategicznych kierunków rozwoju. Dotyczy to w szczególności rozszerzenia i upowszechnienia nowych form pomocy publicznej.

## 2. Źródła finansowania

Za jedną z najbardziej charakterystycznych cech mikroprzedsiębiorstw tradycyjnie uważa się ograniczoność zasobów finansowych i ograniczony dostęp do źródeł finansowania. Stan ten jest związany zarówno z obawą przedsiębiorców przed przenikaniem obcych wpływów, jak i z nieufnym traktowaniem mikroprzedsiębiorstwa przez instytucje finansowe. Sytuacja taka sprawia, że tylko nieliczna część spośród wszelkich dostępnych źródeł finansowych jest wykorzystywana przez tę grupę przedsiębiorstw. Podstawowe źródła finansowania wykorzystywane przez mikroprzedsiębiorstwa prezentuje tabela nr 2.1.

**Tabela 2.1** Podstawowe źródła finansowania wykorzystywane przez mikroprzedsiębiorstwa.

<b>Źródła</b>	<b>Typowy wzorzec</b>
Zasoby właściciela	W początkowych etapach samofinansowanie potrzeb inwestycyjnych
Rodzina i przyjaciele	W początkowych etapach jako udział lub pożyczka oprocentowana niżej niż na rynku finansowym (opiera się głównie na zaufaniu)
Banki komercyjne	Zabezpieczone krótko-, średnio- lub długookresowe pożyczki, rzadko w fazie początkowej, jedynie w przypadku dostarczenia szczegółowego biznesplanu
Dostawcy i klienci	Ważne źródło kapitału obrotowego we wszystkich etapach działalności, czasem dość kosztowne
Leasing	We wszystkich etapach według wzorców standardowych często związane ze wsparciem technicznym; może pociągać za sobą znaczne koszty
Venture capital	Wsparcie na etapie początkowym i w fazie szybkiego wzrostu, znaczna suma, preferowane są akcje zwykłe, formalny biznesplan i rozbudowana sprawozdawczość połączona z kontrolą zarządzania i ewentualną pomocą
Rynek kapitałowy	Wczesna faza dojrzałości i dobre perspektywy wzrostu, akcje zwykłe lub obligacje; podlega złożonym i formalnym procedurom kontrolnym

Źródło: [10, str. 125].

## 2.1 Analiza instrumentów finansowych dla mikroprzedsiębiorstw

Do instrumentów dostępnych dla mikroprzedsiębiorstw na rynku polskim należą:

- kredyty na działalność gospodarczą oferowane w systemie bankowym, w standardowym podziale na kredyty inwestycyjne (długoterminowe) i obrotowe (krótkoterminowe) oraz dodatkowo kredyty konsumpcyjne, zwykle nieprzeznaczone na finansowanie działalności gospodarczej, jednakże w praktyce często wykorzystywane do tych właśnie celów,
- leasing urządzeń i wyposażenia (maszyny, urządzenia przemysłowe, komputery, sprzęt biurowy, środki transportu drogowego i inne) do prowadzenia działalności gospodarczej, oferowany przez instytucje leasingowe,
- pożyczki na finansowanie działalności gospodarczej, zarówno w zakresie potrzeb bieżących, jak i długookresowych, oferowane przez instytucje niebędące bankami, kształtujące swoją ofertę odmiennie w stosunku do finansowania bankowego,
- pożyczki na finansowanie potrzeb związanych z działalnością gospodarczą zaciągane u rodziny i przyjaciół,
- kredyt handlowy (kupiecki), czyli odraczanie płatności w relacjach kontraktowych pomiędzy przedsiębiorcami. Instrument ten w zasadzie nie ma charakteru finansowania dłużnego – pojawia się raczej z jednej strony jako zobowiązanie kontraktowe nabywcy określonych dóbr do zapłaty z ustalonym opóźnieniem, z drugiej jako instrument promocyjny, zapewniający utrzymanie trwałych więzi handlowych dostawców z nabywcami.

Aby obiektywnie ocenić atrakcyjność i konkurencyjność wyżej wymienionych instrumentów, powinno się uwzględnić takie elementy jak „charakterystyki finansowe, proceduralne, dotyczące wymogów w zakresie zabezpieczeń, kwestii dostępności oraz elastyczności formułowania celów przeznaczenia pozyskiwanego finansowania” [1, str. 136].

## 2.1.1 Kredyty

### DOSTĘPNOŚĆ

Kwestia dostępności kredytów bankowych dla mikroprzedsiębiorców wywoływała i wywołuje zawsze spore dyskusje. „Twierdzi się, że kredyty są dostępne, ale powszechne są także opinie, że wciąż tak nie jest” [1, str. 136]. Szczególną uwagę zwraca się na fakt, że nawet jeśli cały sektor małych i średnich przedsiębiorstw ma dostęp do kredytów bankowych, to nie mają go mikroprzedsiębiorstwa. Kredyty dla tej grupy firm, stanowiącej corocznie ponad 90% liczby przedsiębiorstw należących do sektora MŚP, wynosiły tylko 4,5% kredytów ogółem dla przedsiębiorstw w 1996 r.

Mimo że zainteresowanie kredytami stale w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw rośnie, nie odnotowano znacznego wzrostu wielkości udzielonych kredytów. Zwłaszcza wielkość kredytów długoterminowych rośnie minimalnie, trochę szybciej zwiększa się wielkość udzielonych kredytów krótkoterminowych. Taki stan rzeczy dotyczy jednak głównie firm średnich, ewentualnie małych, nie zaś tych najmniejszych. Wyniki badań wskazują, że „finansowanie działalności gospodarczej w grupie małych przedsiębiorstw (w tym mikro-) opiera się w przeważającej mierze na środkach własnych (co deklaruje 90% małych firm), a tylko okazjnie na kredytach bankowych (tylko 25% deklaruje, że kiedykolwiek korzystało z kredytu)” [1, str. 137].

Obok kredytów na działalność gospodarczą banki udzielają także kredytów konsumpcyjnych. Część przedsiębiorców wykorzystuje tę formę kredytów na cele gospodarcze. Przedsiębiorcy mogą korzystać z kredytu konsumpcyjnego na rachunku osobistym. Przy stosunkowo dużych dochodach istnieją możliwości pozyskania nawet znacznych kwot (na ogół jednak drobni mikroprzedsiębiorcy znacznie zaniżają swój faktyczny dochód ze względu na możliwość prowadzenia prostszej ewidencji – brak kasy fiskalnej, niższe obciążenia podatkowe czy zwolnienia z obowiązku płacenia podatku od towarów i usług VAT). Świadomi tego przedsiębiorcy nie uruchamiają procesu pozyskania kredytu na działalność gospodarczą, lecz posługują się kredytem konsumpcyjnym. Niekiedy to bank sugeruje przedsiębiorcom korzystanie z tej właśnie formy kredytowania. Dzieje się tak głównie w przypadkach stosowania przez firmę uproszczonych form księgowości. Bank nie jest w stanie dokonać pełnej oceny finansowej firmy rozliczającej się w oparciu o zasady ryczałtowe lub kartę podatkową. Mówiąc o dostępności kredytów, należy podkreślić, że w ostatnich latach zasadniczo wzrosła dostępność terytorialna usług bankowych. Banki komercyjne uruchomiły nowe oddziały i filie.

Nie zmieniają się jednak wymagania stawiane mikroprzedsiębiorcom w celu uzyskania kredytu inwestycyjnego. Nadal niestety jego dostępność wykracza poza zasięg mikroprzedsiębiorcy, który uciekając przed zwiększoną biurokracją i ogromnym obciążeniem podatkowym, po prostu zaniża dochody, stając się

tym samym klientem nieatrakcyjnym dla banku. Podstawowe formy kredytu, z jakich korzystają małe i średnie przedsiębiorstwa, ukazuje tabela 2.2.

**Tabela 2.2** Podstawowe formy kredytu, z jakich korzystają małe i średnie przedsiębiorstwa.

<b>Podstawowe formy kredytu</b>	<b>[%]</b>
Kredyt inwestycyjny	12,9
Kredyt w rachunku bieżącym	51,4
Kredyt w rachunku kredytowym	32,9
Kredyt wekslowy	1,4
Kredyt lombardowy	1,4

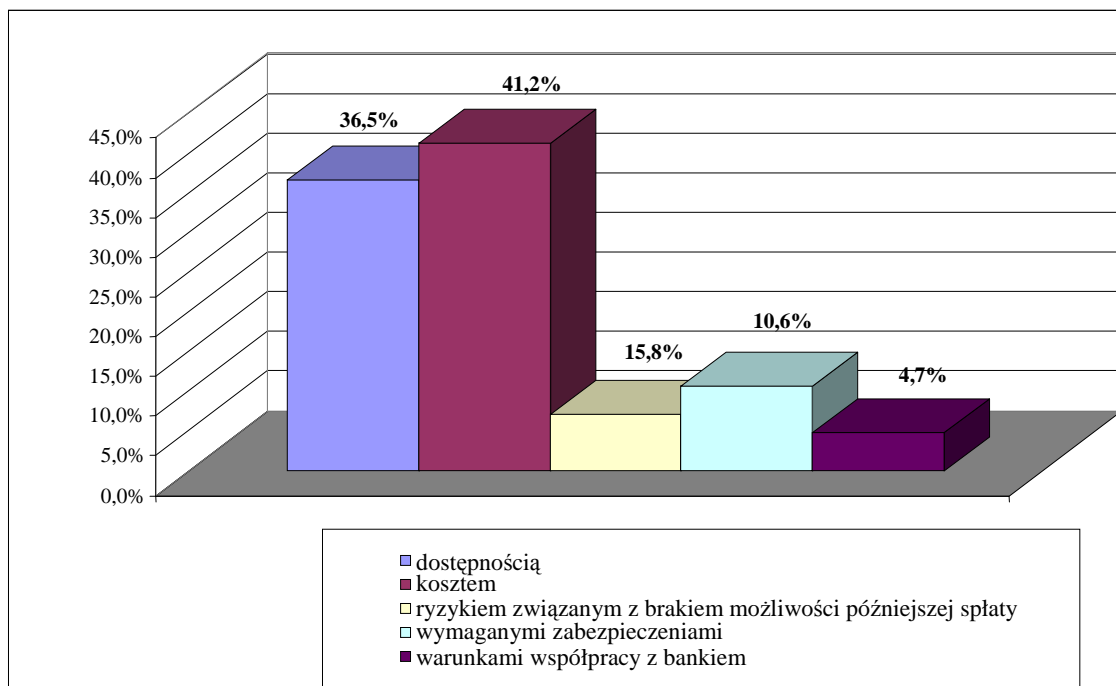
Źródło: Praca magisterska A. Kidoń (promotor: dr hab. inż. prof. nadz. PWr. Z. Wilimowska), Politech. Wroc., Wydz. Informatyki i Zarządzania, 2007 r.

## BARIERY OGRANICZAJĄCE DOSTĘP DO KREDYTÓW

W ostatnim czasie sektor MŚP stał się przedmiotem poważnego zainteresowania ze strony większości działających w Polsce banków. Jednak „mikroprzedsiębiorcy podkreślają, że współpraca z sektorem bankowym jest trudna, przy czym najczęściej zwraca się uwagę na następujące bariery:

- skomplikowane procedury, przejawiające się w konieczności przedkładania szeregu dokumentów (formalizm i zbiurokratyzowanie procedur),
- skomplikowany charakter wniosków kredytowych, wymagający od przedsiębiorcy bardzo dobrego rozeznania w zagadnieniach finansowych,
- niedostosowanie wymagań informacyjnych banku do uproszczonych form dokumentacji finansowej stosowanej przez najmniejsze firmy,
- trudne do spełnienia wymogi w zakresie zabezpieczeń,
- długotrwałość procedur rozpatrywania wniosków kredytowych; rzadkie dotrzymywanie deklarowanych przez banki terminów,
- wysoki koszt kredytu,
- niechęć do rozpatrywania wniosków kredytowych na niewielkie kwoty,
- nieprzyjazne nastawienie personelu kredytowego, swoista hermetyczność banku,
- brak rozeznania w zakresie specyfiki prowadzenia działalności przez małe przedsiębiorstwa i mikroprzedsiębiorstwa (stosowanie mało elastycznych i wysoce sformalizowanych ‘punktowych’ procedur oceny zdolności finansowej)” [1, str. 138].

Banki nie są postrzegane jako instytucje przyjazne. Takie poglądy wynikają z osobistych doświadczeń i przeświadczenia dominującego wśród przedsiębiorców, nawet wśród tych, którzy nigdy nie starali się o kredyt. Z badań przeprowadzonych przez Anetę Kidoń w 2007 roku wynika, że małe i średnie przedsiębiorstwa przy wyborze form kredytu przede wszystkim kierują się kosztem oraz dostępnością danego źródła finansowania. Ważna jest nie tylko nominalna wysokość kosztów, np. wielkość odsetek od kredytu bankowego. Istotna jest również struktura spłaty, czyli jej harmonogram. Wyższy koszt może być zrekompensowany korzystniejszą strukturą czasową, w większym stopniu dopasowaną do przyszłych możliwości płatniczych. Jedynie 20% z ankietowanych przedsiębiorstw sektora MŚP korzysta z innych źródeł finansowania oprócz podstawowych form kredytu.



**Rys. 2.1** Czynniki, którymi kierują się firmy przy wyborze podstawowych form kredytu.

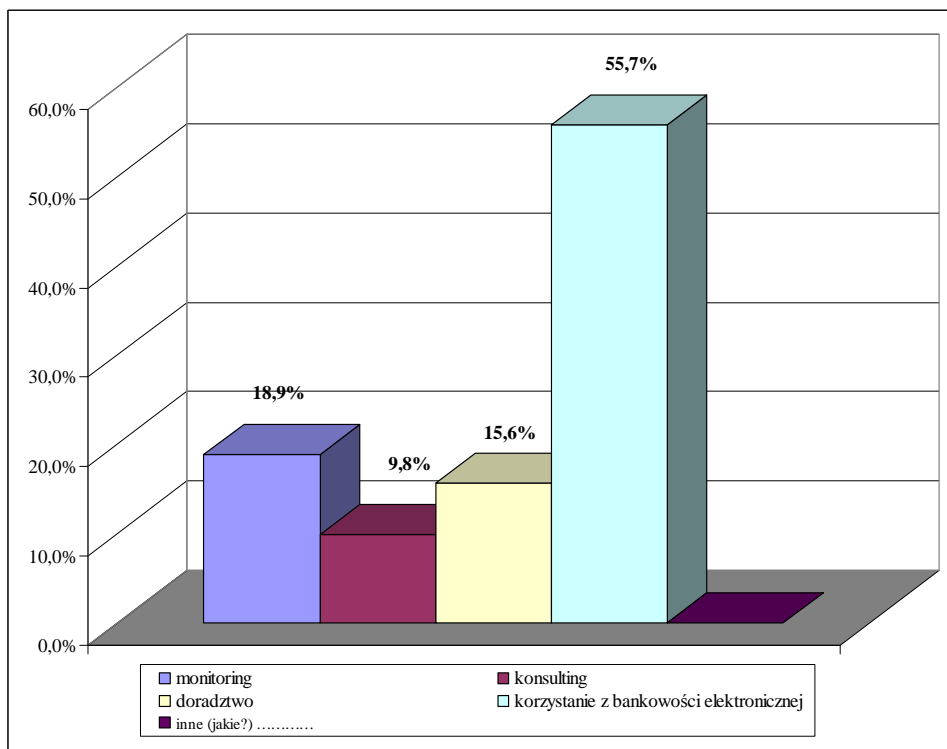
Źródło: Praca magisterska A. Kidoń (promotor: dr hab. inż. prof. nadz. PWr. Z. Wilimowska), Politech. Wroc., Wydział Informatyki i Zarządzania, 2007 r.

## PRODUKTY BANKOWE

Znaczny wzrost zainteresowania banków sektorem MŚP w ostatnich kilku latach znajduje odzwierciedlenie w próbach dostosowania produktów bankowych do potrzeb tego sektora, w tym także mikroprzedsiębiorstw. Dobrym przykładem jest oferowanie przez banki produktów pakietowych, które stanowią kompleksową ofertę skierowaną do najmniejszych przedsiębiorców. W skład takiego pakietu usług wchodzi zazwyczaj prowadzenie rachunku bieżącego wraz z dopuszczeniem jego debetowania, automatyczny dostęp do linii kredytowej – ustalany jest dopuszczalny, maksymalny poziom debetu, karty płatnicze i kredytowe, a także zestawy innych usług, jak np. serwis telefoniczny, bankowość internetowa, usługi leasingowe i factoringowe, lokaty typu over-night. Oferty tego typu pokazują nie tylko rosnące zainteresowanie tym sektorem, ale także działania zmierzające do jego efektywnej obsługi. Pojawia się oczywiście pytanie, w jakim stopniu sektor mikroprzedsiębiorstw skorzysta z takiej oferty i jak szybko następować będzie zmiana poglądów mikroprzedsiębiorców na temat niedostępności banków.

Poza produktami pakietowymi w większości banków można spotkać różne rodzaje kredytów, począwszy od standardowych kredytów inwestycyjnych, poprzez kredyty obrotowe w rachunku bieżącym, kredyty obrotowe płatnicze, kredyty obrotowe w linii kredytowej odnawialnej, aż po klasyczne kredyty obrotowe. Zasadą jest, że kredyty są dostępne dla klientów, którzy prowadzą w danym banku rachunek bieżący.

Współpraca z bankiem może przebiegać w różnoraki sposób. Formy współpracy firm sektora MŚP z bankiem przedstawia rys. 2.2.



**Rys. 2.2** Formy współpracy małych i średnich przedsiębiorstw z bankami.

Źródło: Praca magisterska A. Kidoń (promotor: dr hab. inż. prof. nadz. PWr. Z. Wilimowska), Politech. Wroc., Wydział Informatyki i Zarządzania, 2007 r.

## OPROCENTOWANIE

Najczęściej przytaczaną przez mikroprzedsiębiorców wadą finansowania bankowego są jego wysokie koszty, szczególnie w zestawieniu z wymogami proceduralnymi i żądanymi zabezpieczeniami. Oprocentowanie dla klientów instytucjonalnych jest ustalane praktycznie we wszystkich bankach indywidualnie w zależności od wielkości kredytu, historii w banku, wielkości wkładu własnego oraz wielu innych czynników.

## ZABEZPIECZENIA

Banki zawsze żądają wysokich wartościowo i dobrych jakościowo zabezpieczeń uruchamianego kredytu. Z punktu widzenia systemu bankowego jest to oczywiste. Banki muszą w ten sposób dbać o bezpieczeństwo zgromadzonych środków, których źródłem są depozyty. Taki stan rzeczy



z punktu widzenia mikroprzedsiębiorców jest natomiast barierą. W skład standardowej listy zabezpieczeń bankowych wchodzi:

- poręczenie według prawa cywilnego i poręczenie według prawa wekslowego,
- cesja wierzytelności,
- cesja praw z rachunków bankowych i lokat terminowych,
- zastaw na zasadach ogólnych,
- zastaw rejestrowy,
- przewłaszczenie rzeczy ruchomych,
- hipoteka,
- gwarancje,
- zastaw na prawach.

Warunkiem koniecznym, by otrzymać kredyt, jest pozytywne rozpatrzenie złożonego wniosku kredytowego, czyli pozytywny wynik oceny zdolności kredytowej wnioskodawcy (zdolności do spłaty zaciągniętego kredytu wraz z odsetkami w terminach ustalonych w umowie kredytowej). Dostarczenie przez wnioskodawcę wymaganych zabezpieczeń jest warunkiem uzupełniającym.

Dodatkową bardzo ważną kwestią jest wycena wartości zabezpieczeń udostępnionych przez wnioskodawcę oraz stosowane przez banki standardy relacji wartości zabezpieczenia do kwoty kredytu. Naturalną praktyką banków jest nieoszacowanie wartości zabezpieczenia oraz żądanie zabezpieczeń, których wartość znacznie przekracza kwotę kredytu (często także z odsetkami).

Problemy z zabezpieczeniami wymaganymi przez banki sprzyjają popularności usług poręczycielskich oferowanych na polskim rynku przez, niestety wciąż nieliczne, fundusze poręczeń kredytowych. Co najmniej od połowy lat 90. obserwuje się rosnące zainteresowanie tą formą wspierania przedsiębiorczości, co ciekawe także ze strony samych banków.

## PODSUMOWANIE

W strategiach banków obsługa finansowa MŚP uzyskuje coraz większe znaczenie. Banki dostrzegają nie tylko cały sektor małych i średnich przedsiębiorstw, ale również w jego ramach najmniejsze podmioty gospodarcze. Dążąc do zabezpieczenia się przed ryzykiem, stosują skomplikowane procedury kredytowe. Należy jednak wspomnieć, że starając się niejako o nową grupę klientów, jaką są mikroprzedsiębiorcy, banki dążą do upraszczania zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych procedur dokumentacji kredytowej (np. upraszczane są wnioski kredytowe, procedury oceny zdolności kredytowej itp.).

Obserwuje się stopniowe dostosowywanie produktów bankowych do potrzeb i specyfiki mikroprzedsiębiorstw – za najlepszy przykład tych tendencji można wskazać uruchomienie tzw. pakietów usługowych.

Wydaje się, że mimo pozytywnych zmian sektor bankowy wciąż nie stanowi istotnej konkurencji dla instytucji pożyczkowych, kierując swe usługi do najmniejszych podmiotów gospodarczych. W związku z tym, że skala działalności instytucji pożyczkowych jest nieduża, trzeba stwierdzić, że istnieje liczny segment mikroprzedsiębiorców do „zagospodarowania” w zakresie obsługi ich potrzeb finansowych. Należy tutaj oczekiwać, że w najbliższych latach będzie on także celem działań marketingowych sektora bankowego.

W najbliższym okresie w strategiach banków szczególnego znaczenia będzie nabierać dalsze upraszczanie (odbiurokratyzowanie) procedur oraz wypracowanie wizerunku instytucji rozumiejącej specyfikę, potrzeby mikroprzedsiębiorców i im przyjaznej. Oczywiście podejście tego rodzaju powinny reprezentować instytucje zmierzające do obsługi finansowej najmniejszych przedsiębiorców.

## 2.1.2 Leasing

### DOSTĘPNOŚĆ

Mimo że w końcu 2000 roku zaobserwowano spadek przyrostu wartości przedmiotów oddawanych w leasing, ten instrument finansowania zyskał w ostatnim okresie w Polsce bardzo poważne znaczenie na rynku usług finansowych. Stał się istotnym konkurentem dla innych form finansowania działalności gospodarczej.

Na rynku usług leasingowych funkcjonuje grupa około 150 spółek, które deklarują leasing jako podstawowy przedmiot działalności. W grupie tej można wyróżnić trzy rodzaje przedsiębiorstw:

- tworzone przez banki,
- powołane przez wiodących producentów określonych dóbr (głównie środków transportu i sprzętu komputerowego),
- niezależne firmy leasingowe.

„Według danych Konferencji Przedsiębiorstw Leasingowych w Polsce blisko 90% klientów firm leasingowych to prywatne podmioty sektora MŚP. Dane te nie wydają się zawyżone – ocenę taką potwierdzają rozmowy z szefami większości firm leasingowych” [1, str. 141]. Niestety bardzo trudno jest tutaj ocenić, jaki udział w tej grupie stanowią mikroprzedsiębiorstwa.

„W roku 1996 (jest to ostatni rok, dla którego dostępne są odpowiednie dane GUS) najmniejsze przedsiębiorstwa pozyskały w drodze leasingu nowe środki

trwałe o wartości 356 mln zł, co stanowiło 12,7% udziału w wydatkach tych przedsiębiorstw na nowe środki trwałe w tym roku. W roku 1996 łączna wartość przedmiotów oddanych w leasing wyniosła nieco ponad 2 mld zł, co oznaczałoby, że w owym czasie udział w tej wartości transakcji dokonywanych przez najmniejsze firmy sięgał około 17%. Warto tu uzupełnić, że z ustaleń Fundacji Edukacji i Badań Naukowych Centrum Badań Marketingowych – Indicator z września 2000 r. wynika, że w grupie przedsiębiorstw małych (zatrudnienie do 49 osób) z usług leasingu korzystało około 10% firm” [1, str. 142].

Dynamicznie rosnąca w ostatnim czasie liczba instytucji oferujących usługi leasingowe skutkuje wzrostem wewnętrznej konkurencji pomiędzy leasingodawcami. Taki stan rzeczy sprzyja mikroprzedsiębiorstwom nie tylko ze względu na stały spadek opłat leasingowych, ale także dzięki pojawieniu się produktów pokrewnych, wypełniających spektrum szeroko rozumianej transakcji leasingowej. Przykładowo instytucje leasingowe powiązane z bankami oferują często nie tylko obsługę samej transakcji leasingowej, ale również dostęp do kredytu dla leasingobiorcy (np. na sfinansowanie opłaty wstępnej – wkładu własnego), dostawę leasingowanego środka trwałego czy też możliwość zaciągnięcia kredytu na spłatę należności leasingowych. Tak więc usługi leasingowe są coraz bardziej kompleksowe, dlatego też z dnia na dzień ich atrakcyjność rośnie.

Jeżeli chodzi o dostępność terytorialną, to uznaje się, że jest ona dość wysoka. Wiadomo że największe firmy leasingowe dysponują rozbudowaną siecią oddziałów, przedstawicielstw i agencji funkcjonujących na obszarach zurbanizowanych. Ponadto w przypadku towarzystw leasingowych tworzonych przez banki transakcje mogą być zawierane w oddziałach tych banków. W zasadzie w każdym przeciętnej wielkości ośrodku miejskim powinna istnieć możliwość zawarcia takiej właśnie transakcji.

## ZALETY LEASINGU I MOTYWY JEGO WYKORZYSTANIA

Do najczęściej wymienianych zalet korzystania z tego instrumentu przez mikroprzedsiębiorców należą:

- korzystne warunki ekonomiczne, w tym podatkowe,
- prostota procedur i szybkość załatwiania formalności,
- brak konieczności posiadania wysokich zabezpieczeń.

Z badań opracowanych przez B.P.S. Consultants Poland, które obejmowały próbę 905 przedsiębiorstw zatrudniających do 250 osób, wynika, że badane firmy wskazywały następujące motywy korzystania z leasingu [1]:

- korzyści podatkowe – 30%,
- korzystne warunki ekonomiczne – 18%,
- ograniczone formalności – 18%,
- szybkość realizacji transakcji – 18%,
- brak wymogów dysponowania wysokimi zabezpieczeniami – 6%,
- pozabilansowy charakter finansowania – 5%,
- trudności w uzyskaniu kredytu – 4%,
- inne przyczyny – 3%.

## KOSZTY TRANSAKCJI LEASINGOWYCH

Analiza ofert największych instytucji leasingowych pozwala określić przeciętny koszt takiej transakcji na poziomie około 120–140% wartości przedmiotu leasingu, przy czym jest on uzależniony od wartości transakcji (wraz ze wzrostem transakcji istnieje możliwość obniżenia łącznego kosztu) oraz okresu umowy leasingowej (im dłuższy czas trwania umowy, tym wyższe łączne kwoty). Wpływ na wielkość kosztów leasingowych ma także decyzja leasingobiorcy co do wielkości wpłaty wstępnej, zazwyczaj oscylującej w granicach od 10 do 45% wartości przedmiotu leasingu. Należy tutaj jednak pamiętać, że podstawową zaletą leasingu jest możliwość wpisywania opłat leasingowych w koszty działalności gospodarczej. Tak więc opłaty leasingowe stanowią pewnego rodzaju tarczę podatkową dla przedsiębiorcy (w przypadku kredytów dotyczy to tylko kosztów finansowych).

## PROCEDURY TRANSAKCJI LEASINGOWYCH

Instytucje leasingowe wykorzystują zwykle dwie procedury:

- tzw. uproszczoną,
- tzw. standardową.

Procedura uproszczona ma zastosowanie w sytuacjach, gdy wartość transakcji jest stosunkowo niewielka (w granicach 20–50 tys. zł). Leasingobiorca jest wówczas zobligowany do dostarczenia następujących dokumentów:

- wniosek o zawarcie umowy,
- dowody tożsamości osób reprezentujących przedsiębiorcę/dowody osobiste współników spółki cywilnej,
- dokumenty organizacyjne przedsiębiorcy (umowa/statut spółki),
- dokumenty rejestracyjne (aktualny wypis z właściwego rejestru/zaświadczenie o wpisie do ewidencji działalności gospodarczej),
- numery REGON i NIP.

W przypadku procedury standardowej od leasingobiorcy wymagane są:

- bankowa karta wzorów podpisów,
- zaświadczenie z urzędu skarbowego i ZUS o niezaleganiu z należnymi płatnościami,
- wybrane dokumenty finansowe określone zależnie od skali i charakteru transakcji (w ramach procedur standardowych instytucje leasingowe dokonują standardowej oceny tzw. zdolności leasingowej).

Należy tutaj również pamiętać, że niezwykle ważnym elementem każdej transakcji leasingowej jest sfinansowanie przez przedsiębiorcę wpłaty wstępnej, która jest odpowiednikiem tzw. udziału własnego w przypadku kredytów inwestycyjnych. Oznacza to, że zawarcie transakcji wymaga przy zawieraniu jej wyasygnowania określonej kwoty.

## PODSUMOWANIE

Leasing stanowi poważną konkurencję dla tych instrumentów finansowych, które są wykorzystywane do zakupów środków trwałych. Podstawową zaletą tego instrumentu są stosunkowo atrakcyjne warunki finansowania, szczególnie z podatkowego punktu widzenia. Zastosowanie leasingu i jego konkurencyjność ogranicza się do zakupów inwestycyjnych. Nie znajduje on z tego względu zastosowania dla finansowania potrzeb obrotowych przedsiębiorstw. Ponadto usługi leasingowe nie znajdują też zastosowania dla dóbr o niskiej wartości – zwykle istnieje minimalny limit wartości transakcji leasingowej.

Jeżeli chodzi natomiast o ograniczenia leasingu, należy wspomnieć tutaj o konieczności uiszczania wpłat wstępnych oraz stosunkowo silnie rozbudowanych procedur formalnoprawnych, choć nie tak bardzo, jak w przypadku kredytów bankowych.

### **2.1.3 Pożyczki i mikropożyczki ze źródeł pozabankowych**

Według obowiązującego w Polsce prawa pożyczki mogą być udzielane na gruncie kodeksu cywilnego przez wszelkie podmioty (osoby prawne, fizyczne oraz spółki prawa handlowego niemające osobowości prawnej), obdarzone zdolnością do czynności prawnych, podczas gdy zbliżony do nich instrument, tj. kredyt, może być oferowany wyłącznie przez banki i spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe.

Instytucje pożyczkowe w Polsce podzielić można na następujące grupy:

- Instytucje pożyczkowe działające według uznanych światowych standardów mikrofinansowania. Podstawą ich funkcjonowania jest

realizacja określonej misji, która najczęściej sprowadzana jest do tworzenia nowych źródeł dochodów dla ludności, aktywizacji mieszkańców obszarów wiejskich albo udostępniania finansowania dla potrzeb nowej lub już prowadzonej działalności gospodarczej przez najmniejsze przedsiębiorstwa, nie obsługiwane przez sektor bankowy. Kryterium rentowności instytucji oferującej finansowanie nie jest tutaj najistotniejsze, choć podkreśla się, że w długim okresie czasu instytucja taka powinna być samowystarczalna.

- Instytucje pożyczkowe udostępniające finansowanie w formie pożyczek bez odwoływania się do standardów mikrofinansowania, czy też specjalnie określonej misji (aczkolwiek często kierujące pożyczki do osób bezrobotnych lub przedsiębiorstw utworzonych przez takie osoby). Kryterium rentowności nabiera tu już znacznie większego znaczenia.
- Instytucje pożyczkowe (programy) publiczne, ukierunkowane na tworzenie nowych miejsc pracy, w tym w związku z restrukturyzacją branż schyłkowych. Pożyczki udzielane przez te instytucje pochodzą ze środków publicznych (np. z budżetu państwa czy tzw. środków pomocowych).
- Instytucje pożyczkowe, których głównym celem działania jest maksymalizacja zysku z prowadzonej działalności pożyczkowej. Instytucje te w żaden sposób nie działają z myślą o wspieraniu przedsiębiorczości, ale z myślą o własnych korzyściach. Akcja pożyczkowa kierowana jest przede wszystkim do osób fizycznych i koncentruje się na finansowaniu potrzeb konsumpcyjnych. W ostatnim jednak czasie jest ona rozszerzana na finansowanie potrzeb związanych z prowadzoną przez mikroprzedsiębiorstwa działalnością gospodarczą. W grupie tej uwzględniamy także pożyczki od przedsiębiorców udzielane na zasadach komercyjnych oraz pożyczki z lombardów.
- Spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe, znacznie różniące się od wszystkich pozostałych głównie ze względu na prowadzenie działalności w oparciu o szczegółowe rozwiązania ustawowe [16].

## FUNDUSZ MIKRO

Fundusz Mikro (FM) jest obecnie największym programem mikropożyczkowym w Polsce. Został on utworzony przez Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości w grudniu 1994 r., z kapitałem pożyczkowym w wysokości 20 mln dolarów. Pierwsza pożyczka została udzielona 20 lutego 1995 r. FM działa na terenie Polski poprzez 40 samodzielnych przedstawicielstw lokalnych oraz 4 biura terenowe podlegające 4 przedstawicielstwom.

Podstawową grupę klientów stanowią mikroprzedsiębiorcy, którzy pragną rozwijać działalność gospodarczą, a nie mają wystarczających środków własnych ani dostępu do finansowania bankowego. Fundusz Mikro udziela mikropożyczek bez zastosowania zabezpieczeń materialnych, przede wszystkim w oparciu o wzajemne poręczenia w ramach grup pożyczkobiorców. Głównym celem Funduszu Mikro jest stała, długoterminowa współpraca z klientem, w ramach której klient powraca po kolejne pożyczki.

Ze względu na sposób spłaty pożyczek Fundusz Mikro wyróżnia kilka ich typów. Są to:

- pożyczki ze stałymi datami spłat,
- pożyczki z ustalonym harmonogramem spłat (dla przedsięwzięć sezonowych),
- pożyczki z karencją spłat do maksymalnie 3 miesięcy,
- inwestycje pożyczkowe.

W ofercie FM oprocentowania pożyczek są stałe w okresie trwania umowy. W przeszłości oprocentowanie było tym niższe, im więcej członków grupy było pożyczkobiorcami, ale od połowy 2000 r. stosowanie takich preferencji nie jest już obligatoryjne. Zasadą staje się w FM obniżanie oprocentowania dla stałych klientów. Obniża się ono zwłaszcza wtedy, kiedy klient wraca po coraz większe kwoty.

Do obecnie oferowanych produktów FM należą:

- „BiznesPożyczka” – to produkt, który adresowany jest do osób prowadzących działalność gospodarczą. Klienci, którzy zamierzają po raz pierwszy skorzystać z oferty, mogą pożyczyć od 1000 do 50 000 zł. Dla stałych klientów Fundusz Mikro proponuje pożyczki w kwotach od 1000 do 150 000 zł. Maksymalny okres, na jaki pożyczka może zostać zaciągnięta, to 36 miesięcy. Przy niższych kwotach pożyczek okres spłaty jest odpowiednio krótszy. Ilość poręczycieli (lub ich brak) uzależniona jest od kwoty pożyczki oraz okresu, na jaki zostaje zaciągnięta. Istnieje również możliwość majątkowego zabezpieczenia pożyczki. Na koszt pożyczki składa się oprocentowanie oraz opłata administracyjna i jest on uzależniony od kwoty pożyczki oraz okresu, na jaki pożyczka zostaje zaciągnięta.
- „BiznesPożyczka bez poręczyciela” – to produkt, który adresowany jest do wszystkich osób prowadzących działalność gospodarczą, zainteresowanych pożyczką bez konieczności poręczenia. Możliwe do uzyskania kwoty w tej ofercie to od 1000 do 10 000 zł. Maksymalny okres w tym przypadku wynosi 12 miesięcy. Na koszt pożyczki składa się oprocentowanie oraz opłata administracyjna i jest on uzależniony od kwoty pożyczki oraz okresu, na jaki pożyczka zostaje zaciągnięta.

- „BiznesPożyczka SOLO” – to produkt kierowany do stałych klientów Funduszu Mikro. Pożyczka ta nie wymaga żadnego zabezpieczenia. Dostępne kwoty w tym wariantcie wynoszą od 1000 do 15 000 zł. Maksymalny okres spłaty wynosi 18 miesięcy. Dla pożyczek do 10 000 zł okres ten wynosi 12 miesięcy. Na koszt pożyczki składa się oprocentowanie oraz opłata administracyjna i jest on uzależniony od kwoty pożyczki oraz okresu, na jaki pożyczka zostaje zaciągnięta.
- „BiznesPożyczka Ekspresowa” – to produkt kierowany do klientów Funduszu Mikro, którzy potrzebują szybko pożyczyć niewielką kwotę – do 3000 zł. Warunkiem uzyskania pożyczki jest spłacenie minimum 6 rat bieżącej pożyczki. Pożyczka ta nie wymaga żadnego zabezpieczenia. Maksymalny okres spłaty to 3 miesiące. Na koszt pożyczki składa się oprocentowanie oraz opłata administracyjna i jest on uzależniony od kwoty pożyczki oraz okresu, na jaki pożyczka zostaje zaciągnięta.
- ”Starter” – to produkt kierowany do osób, które zamierzają rozpocząć własną działalność gospodarczą. Wymagany jest szczegółowy opis planowanego przedsięwzięcia. W ofercie tej można uzyskać pożyczkę do 7000 zł, przy czym minimalna liczba osób poręczających to 3. Maksymalny okres spłaty wynosi 12 miesięcy. Na koszt pożyczki składa się oprocentowanie oraz opłata administracyjna i jest on uzależniony od kwoty pożyczki oraz okresu, na jaki pożyczka zostaje zaciągnięta.

## FUNDACJA ROZWOJU POLSKIEGO ROLNICTWA

Fundacja Rozwoju Polskiego Rolnictwa (FDPA) jest prywatną fundacją działającą przede wszystkim na terenach wiejskich. Jednym z istotnych obszarów jej działalności jest istniejący od 1993 r. program mikropożyczkowy. O pożyczki w FDPA mogą ubiegać się zatrudniające do 50 pracowników przedsiębiorstwa (w tym indywidualne działalności gospodarcze), których obrót lub całkowity bilans roczny nie przekracza 10 milionów euro, zarejestrowane lub prowadzące działalność na terenie województw: małopolskiego (powiaty: limanowski, nowosądecki, tarnowski i ościenne), mazowieckiego (powiaty: siedlecki, plocki i ościenne), zachodniopomorskiego (powiaty: świdwiński, myśliborski i ościenne) lub podlaskiego (powiat siemiatycki). Pożyczki mogą być przeznaczone na rozpoczęcie lub kontynuację pozarolniczej działalności gospodarczej, na sfinansowanie wszelkich krótko- i średnioterminowych inwestycji oraz na cele operacyjne przedsiębiorstwa. W FDPA pożyczki udzielane są w złotych polskich do wysokości 20 000 w przypadku pierwszej pożyczki oraz do 120 000 w przypadku następnej pożyczki lub podmiotów gospodarczych działających na rynku powyżej 12 miesięcy.



Pożyczki mogą być udzielane na okres od 3 do 36 miesięcy, wliczając okres karencji w spłacie rat kapitałowych pożyczki nieprzekraczający 6 miesięcy. W uzasadnionych przypadkach pożyczki udzielane są na okres do 60 miesięcy. Bieżące oprocentowanie pożyczek wynosi 7,06% w skali roku i jest stałe w okresie spłaty pożyczki. Od złożenia wniosku pobierana jest opłata w wysokości 1% wnioskowanej kwoty. Pobiera się również prowizję od udzielonej pożyczki w wysokości 1–2%, która potrącana jest przy jej wypłacie. Pożyczki w FDPA wymagają zabezpieczenia w postaci weksla in blanco wraz z deklaracją wekslową lub:

- poręczenia wekslowego osób fizycznych lub prawnych o udokumentowanych, regularnych dochodach,
- przewłaszczenia majątku ruchomego oraz
- innych form zabezpieczenia przewidzianych przez prawo.

## FUNDACJA WSPOMAGANIA WSI

Fundacja Wspomagania Wsi (FWW) powstała z połączenia Fundacji Wspomagającej Zaopatrzenie Wsi w Wodę i Fundacji Rolniczej. Kontynuuje ona działalność pomocową na terenach wiejskich realizowaną przez jej poprzedniczki

W pierwszej połowie 1999 r. FWW uruchomiła program mikropożyczkowy skierowany do mieszkańców terenów wiejskich, w tym mieszkańców byłych osiedli PGR-owskich. Program ten jest intensywnie rozwijany. Podstawowym jego celem jest aktywizacja gospodarcza mieszkańców obszarów wiejskich, wspomaganie procesów samozatrudnienia oraz podnoszenie jakości życia na wsi poprzez tworzenie dodatkowych źródeł dochodów i nowych miejsc pracy. Pożyczki przeznaczone są na wspieranie finansowe działalności pozarolniczej na terenach wiejskich i w małych miastach.

Fundacja przyjęła bardzo ciekawy system dystrybucji pożyczek. Korzysta ona z usług powoływanych z jej inicjatywy agentów pożyczkowych, którzy prowadzą samodzielną działalność gospodarczą, obejmującą m.in. dystrybucję pożyczek (są oni zawsze mieszkańcami środowisk, w których udzielane są mikropożyczki).

FWW oferuje różne rodzaje pożyczek, które różnicuje maksymalna wysokość oraz oprocentowanie. Zwykle kwoty pożyczek mieszczą się w przedziale od 3000 do 15 000 zł. Oprocentowanie natomiast jest zależne od wielkości pożyczki oraz od faktu, czy należy się do osób tworzących grupę pożyczkową. Zazwyczaj udzielanie pożyczki łączone jest z przeszkoleniem pożyczkobiorcy w dziedzinie podstaw prawnych prowadzenia własnej działalności gospodarczej, prowadzenia księgowości, zarządzania mikroprzedsiębiorstwem i marketingu.

## INICJATYWA MIKRO

Program Inicjatywa Mikro został uruchomiony w 1996 r. dzięki zagranicznej pomocy finansowej i doradczej. Jest to typowy program mikropożyczkowy odwołujący się wprost do standardów mikrofinansowania, którego podstawowym celem jest ułatwienie dostępu do kapitału inwestycyjnego i obrotowego dla przedsiębiorców, którzy nie kwalifikują się do uzyskania kredytu bankowego. Inicjatywa Mikro udziela pożyczek na rozwój działalności gospodarczej właścicielom małych firm (w tym osobom prowadzącym jednoosobową działalność gospodarczą) oraz osobom rozpoczynającym działalność gospodarczą. Z oferty mogą skorzystać przedsiębiorcy z województwa małopolskiego i śląskiego (przedsiębiorcy z innych województw mogą znaleźć informacje o funduszach pożyczkowych w swoim regionie m.in. na stronach internetowych Krajowego Systemu Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw).

W programie tym można wyróżnić następujące rodzaje pożyczek:

- pożyczki indywidualne i grupowe,
- pożyczki inwestycyjne i obrotowe,
- pożyczki spłacane w ratach i odnawialne.

Pożyczki te mogą być przeznaczone na dowolny cel związany z prowadzoną działalnością gospodarczą. Możliwa do uzyskania kwota pożyczki wynosi od 1000 do 60 000 złotych przy pierwszych pożyczkach (dla osób rozpoczynających do 30 000). Dla stałych klientów kwota pożyczki może wynosić do 120 000 zł. Maksymalny okres spłaty to 36 miesięcy.

Klienci Inicjatywy Mikro mają możliwość wyboru jednego z trzech sposobów spłaty pożyczki

- stałe raty obejmujące kapitał i odsetki,
- odsetki w okresie karencji, a następnie stałe raty obejmujące kapitał i odsetki,
- spłata kapitału z ostatnią ratą odsetek.

Jeżeli chodzi o zabezpieczenie, to istnieje możliwość pożyczki bez poręczycieli, gdy nie przekracza ona 10 000 zł. W pozostałych przypadkach wymaga się:

- poręczenia (osoby fizyczne),
- weksła (brane jest również pod uwagę innego rodzaju zabezpieczenie, np. hipoteka, lokata, przewłaszczenie na zabezpieczenie samochodu itp.).

Oprocentowanie pożyczki zależy od wielkości pożyczonego kapitału. Dodatkowo pobierana jest prowizja w wysokości 2–3% kwoty kapitału pożyczki. Inicjatywa Mikro ma siedzibę w Krakowie oraz dwa biura regionalne w Katowicach i Bielsku-Białej. Pożyczki rozprawdane są głównie w obszarach zurbanizowanych.

## NAJWAŻNIEJSZE INSTYTUCJE MIKROPOŻYCZKOWE W POLSCE

Największą instytucją mikropożyczkową w Polsce jest Fundusz Mikro, którego najnowsze wyniki przedstawia tabela nr 2.3. Aktualna wartość portfela pożyczek FM przekracza wielokrotnie zaangażowanie pożyczkowe każdej z pozostałych instytucji. Przeciętna wartość pożyczek w FM oscyluje na poziomie 7300–9400 zł. We wszystkich organizacjach mikropożyczkowych poważnym biorcą pożyczek są mikroprzedsiębiorstwa prowadzące działalność handlową, a następnie mikroprzedsiębiorstwa prowadzące działalność usługową. W przypadku wszystkich instytucji znaczenie finansowania działalności produkcyjnej jest znikome, co wydaje się naturalne, gdy weźmie się pod uwagę np. wielkość dostępnych pożyczek. Jedynie Fundacja Wspomagania Wsi udziela pożyczek na działalność rolniczą, przy czym ich udział w portfelu pożyczkowym Fundacji jest nieznaczący.

W połowie lat 90. rząd polski, w oparciu o pożyczkę Banku Światowego oraz środki własne, rozpoczął realizację programu „Promocja Zatrudnienia i Rozwój Służb Zatrudnienia”, który składał się z dziesięciu komponentów (tzw. TOR-ów). Jednym z nich był komponent pod nazwą „Projekt rozwoju małej przedsiębiorczości” (TOR 10). W latach 1995–1996 w ramach tego projektu uruchomiono 34 Fundusze Rozwoju Przedsiębiorczości, których zadaniem było udostępnianie pożyczek na rozwój drobnej działalności gospodarczej, a przez to wspieranie procesów powstawania nowych miejsc pracy. Pożyczki funduszy przeznaczone są dla osób bezrobotnych, w tym wcześniej korzystających z pożyczek na samozatrudnienie, rozprowadzanych przez powiatowe urzędy pracy (wcześniej rejonowe urzędy pracy) oraz mikroprzedsiębiorców tworzących nowe miejsca pracy. Fundusze Rozwoju Przedsiębiorczości działają w strukturach rozmaitych organizacji pozarządowych, rozlokowanych w różnych miejscach kraju. Program ten nie ma charakteru scentralizowanego, tzn. każda z instytucji prowadzących fundusz funkcjonuje jako w pełni samodzielny podmiot.

**Tabela 2.3** Historia i wyniki działalności Funduszu Mikro na 10 października 2006 r.

Data rejestracji	27.12.1994
Wypłata pierwszej pożyczki	20.02.1995
Data zakończenia fazy pilotażowej	20.02.1996
Liczba udzielonych pożyczek	89 598
Ogólna liczba klientów	42 244
Liczba aktywnych klientów	13 277
Pożyczkobiorcy:	
kobiety	42%
mężczyźni	58%

Typ działalności gospodarczej:	
handel	55%
usługi	36%
produkcja	9%
Cel pożyczki:	
środki obrotowe	29%
inwestycje	71%
Klienci zaciągający	
pierwszą pożyczkę	53%
kolejne pożyczki	47%
Współczynnik opóźnienia (poniżej 180 dni) jako % zadłużenia klientów	3,98%
Całkowita liczba pracowników	156
Kwota wypłaconych pożyczek (zł)	692 383 159
Kwota spłacona przez pożyczkobiorców (zł)	616 277 747
Kwota zadłużenia (zł)	76 155 412

Źródło: [http://www.funduszmikro.pl/aktualne\\_wyniki.php](http://www.funduszmikro.pl/aktualne_wyniki.php) z dnia 10.10.2006 r.

## PROGRAM TOR 10

Pożyczki udzielane przez Fundusze Rozwoju Przedsiębiorczości skierowane są głównie do mikroprzedsiębiorców. Charakterystyczne jest to, że dopuszczają one w regulaminach możliwość udzielenia stosunkowo wysokich pożyczek. Maksymalna pożyczka to równowartość w złotych kwoty 20 000 dolarów. Pożyczki udzielane są od 1 do 3 lat. Oprócz oprocentowania pobierana jest także kilkuprocentowa prowizja. Udzielane są wyłącznie jako indywidualne. Stosuje się tutaj różne rodzaje zabezpieczenia pożyczek, począwszy od poręczeń aż po zabezpieczenia charakterystyczne dla kredytów bankowych, przy czym wartość zabezpieczenia musi wynosić przynajmniej 100% wysokości pożyczki.

Podsumowując praktykę pożyczkową funduszy, uznać należy, że ich działalność nie opiera się na standardach metodologii mikropożyczkowej.

## SPÓŁDZIELCZE KASY OSZCZĘDNOŚCIOWO–KREDYTOWE

W latach 90. nastąpił bardzo szybki rozwój spółdzielczych kas oszczędnościowo–kredytowych (SKOK). O ile w 1995 roku działało 137 kas (wraz z oddziałami), skupiających 85 000 członków, to w marcu 2001 r. działało już 576, a liczba członków sięgała 420 000.

Spółdzielcze kasy oszczędnościowo–kredytowe działają na innych zasadach niż pozostałe instytucje pożyczkowe, jednakże oferują finansowanie podobnym klientom, jak ma to miejsce w przypadku typowych programów mikropożyczkowych. Są odpowiednikiem działających w wielu krajach związków kredytowych. Ich działalność reguluje ustawa z 14 grudnia 1995 r. o spółdzielczych kasach oszczędnościowo–kredytowych. Zgodnie z nią kasy to spółdzielnie, których członkami mogą być osoby fizyczne połączone więzią o charakterze zawodowym lub organizacyjnym. Kasy przyjmują od swych członków depozyty i mogą im udzielać pożyczek i kredytów na okres do 3 lat.

Członkostwo w kasie nabywane jest po spełnieniu kilku nieskomplikowanych zabiegów proceduralnych, które najczęściej obejmują: wykup przynajmniej jednego udziału w SKOK-u, wpłacenie wpisowego oraz wniesienie wkładu członkowskiego. Łączne koszty przystąpienia do kasy nie są wygórowane.

Do 2000 r. SKOK-i nie mogły udzielać swym członkom kredytów przeznaczonych na finansowanie potrzeb związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej. Zmiana ustawy, która weszła w życie w marcu 2000 r., zniósła ten wymóg, otwierając możliwość pełnego finansowania działalności gospodarczej, jednakże nadal wyłącznie dla członków kas.

Działalność kredytowa na rzecz przedsiębiorców w SKOK-ach dziś znacznie się już rozwinęła. Oferowane przez nie produkty dla przedsiębiorców specjalnie nie różnią się od produktów oferowanych w tradycyjnym systemie bankowym. Zasadniczą kwestią jest tutaj jednak pojawienie się na rynku usług finansowych nowej instytucji dla mikroprzedsiębiorców.

Dla przykładu SKOK im. Franciszka Stefczyka oferuje w grudniu 2006 roku następujące produkty dla przedsiębiorców:

- Pożyczka rozwojowa – jest ofertą dla przedsiębiorców, którzy posiadają w SKOK-u otwarty rachunek bieżący TANDEM. Przeznaczona jest na finansowanie potrzeb inwestycyjnych przedsiębiorstwa. Maksymalna kwota pożyczki nie może być wyższa niż 80% wartości planowanych przez przedsiębiorcę nakładów inwestycyjnych netto. Pożyczka spłacana jest w ratach miesięcznych, w terminach określonych umową. Zabezpieczenie: weksel in blanco, poręczenie współmałżonka oraz inne przewidziane prawem zabezpieczenia osobiste lub rzeczowe.

**Tabela 2.4** Przykładowa oferta na 15.12.2006 r.

<b>Okres</b>	<b>Oprocentowanie nominalne</b>
do 12 miesięcy	8,90%
od 13 do 36 miesięcy	9,90%
od 37 do 120 miesięcy	11,90%

Źródło: <http://www.skokstefczyka.pl/hm/index.php> z dn. 15.12.2006 r.

- Pożyczka obrotowa – jest ofertą dla przedsiębiorców, którzy mają w SKOK-u otwarty rachunek bieżący TANDEM. Pożyczka przeznaczona jest na finansowanie majątku obrotowego firmy i innych potrzeb krótkoterminowych związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą/zarobkową. Pożyczka spłacana jest w ratach miesięcznych, w terminach określonych w umowie. Uruchomienie pożyczki następuje w formie bezgotówkowej przelewem na rachunek TANDEM lub w przypadku refinansowania kredytu obrotowego w innej instytucji finansowej przelewem na rachunek wskazany przez tę instytucję. Zabezpieczenie: weksel in blanco, poręczenie współmałżonka oraz – w zależności od kondycji ekonomiczno-finansowej – inne przewidziane prawem zabezpieczenia osobiste lub rzeczowe.

**Tabela 2.5** Przykładowa oferta na 15.12.2006 r.

<b>Okres</b>	<b>Oprocentowanie nominalne</b>
od 3 do 12 miesięcy	8,90%
od 13 do 36 miesięcy	9,90%
Maksymalna kwota	500 000 zł

Źródło: <http://www.skokstefczyka.pl/htm/index.php> z dn 15.12.2006 r.

- Obrotowa linia pożyczkowa – oferta dla przedsiębiorców, którzy mają w SKOK-u otwarty rachunek bieżący TANDEM. Obrotowa linia pożyczkowa jest przeznaczona na finansowanie bieżących wydatków związanych w szczególności z zaopatrzeniem, produkcją, sprzedażą i świadczeniem usług, wypłatą wynagrodzeń i procesem rozliczeń pieniężnych. Umowa o otwarciu linii jest zawierana na okres do 12 miesięcy, z możliwością jej przedłużenia na kolejne roczne okresy. W czasie jej obowiązywania pożyczkobiorca może dowolnie spłacać zadłużenie w całości lub części i ponownie ją uruchamiać do wysokości aktualnie obowiązującego limitu. Całość zadłużenia musi zostać spłacona wraz z końcem obowiązywania umowy. Zabezpieczenie: weksel in blanco, poręczenie współmałżonka oraz – w zależności od kondycji ekonomiczno-finansowej – inne przewidziane prawem zabezpieczenia osobiste lub rzeczowe.

**Tabela 2.6** Przykładowa oferta na 15.12.2006 r.

<b>Okres</b>	<b>Oprocentowanie nominalne</b>
12 miesięcy	9,90%
Maksymalna kwota	100 000 zł

Źródło: <http://www.skokstefczyka.pl/hm/index.php> z dn. 15.12.2006 r.

- Pomostowy kredyt inwestycyjny – przeznaczony jest na finansowanie potrzeb inwestycyjnych przedsiębiorstw współfinansowanych w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw. O kredyt mogą ubiegać się: 1) osoby fizyczne prowadzące małe i średnie przedsiębiorstwa indywidualne lub w formie spółki cywilnej przez okres minimum 6 miesięcy, będące członkami SKOK-u Stefczyka i posiadające rachunek TANDEM, 2) mikroprzedsiębiorstwa na zasadach jak wyżej, jednak w przypadku ubiegania się o wsparcie w ramach programu SPOWKP prowadzące działalność przez okres nie krótszy niż 3 lata lub prowadzące działalność opartą na wykorzystaniu zaawansowanych technologii.

**Tabela 2.7** Przykładowa oferta na 15.12.2006 r.

<b>Okres</b>	<b>Oprocentowanie nominalne</b>
od 3 do 36 miesięcy	10,50%
Minimalna kwota	10 000 zł
Maksymalna kwota	1 250 000 zł

Źródło: <http://www.skokstefczyka.pl/hm/index.php> z dn. 15.12.2006 r.

- Pożyczka Pomorski Mikrobiznes – przeznaczona jest na sfinansowanie krótko- i średnioterminowych inwestycji oraz kapitału obrotowego umożliwiającego rozszerzenie działalności już funkcjonującego mikroprzedsiębiorstwa lub małego bądź średniego przedsiębiorstwa oraz inne cele zaakceptowane przez uczestników konsorcjum. O pożyczkę mogą się ubiegać osoby fizyczne prowadzące mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa, indywidualnie lub w formie spółki cywilnej, w tym osoby wykonujące tzw. wolne zawody przez okres minimum 6 miesięcy, będące członkami SKOK-u i posiadające rachunek

TANDEM lub osoby rozpoczynające działalność gospodarczą, posiadające rachunek TANDEM w SKOK-u Stefczyka.

**Tabela 2.8** Przykładowa oferta na 15.12.2006 r.

<b>Okres</b>	<b>Oprocentowanie nominalne</b>
od 12 do 36 miesięcy	8,90%
Minimalna kwota	2000 zł
Maksymalna kwota	480 000 zł

Źródło: <http://www.skokstefczyka.pl/htm/index.php> z dn. 15.12.2006 r.

- Nowa Prosta Pożyczka Gospodarcza – oferta dla przedsiębiorców, którzy posiadają w SKOK-u otwarty rachunek bieżący TANDEM. Nowa Prosta Pożyczka Gospodarcza to łatwy i szybki dostęp do środków na sfinansowanie potrzeb związanych z działalnością gospodarczą. Udzielana jest w ciągu 72 godzin i wymaga przedstawienia tylko standardowych dokumentów. Zabezpieczenie pożyczki (do 50 000 zł): 1) weksel in blanco, 2) pełnomocnictwo do rachunku TANDEM i innych rachunków bieżących prowadzonych na rzecz przedsiębiorcy/ów przez SKOK. Zabezpieczenie pożyczki (powyżej 50 000 zł do 100 000 zł): dodatkowo poręczenie osoby fizycznej lub zastaw, przewłaszczenie albo hipoteka. Obecnie jako bonus oferowana jest w tej ofercie ekspres linia kredytowa w kwocie 10 000 zł.

**Tabela 2.9** Przykładowa oferta na 15.12.2006 r.

<b>Okres</b>	<b>Oprocentowanie nominalne</b>
od 3 do 12 miesięcy	11,00 %
od 13 do 36 miesięcy	12,00 %
od 37 do 72 miesięcy	13,00 %
Minimalna kwota	2000 zł
Maksymalna kwota	100 000 zł

Źródło: <http://www.skokstefczyka.pl/htm/index.php> z dn. 15.12.2006 r.



## POŻYCZKI Z FUNDUSZU PRACY

Panorama instytucji pożyczkowych w Polsce nie byłaby pełna, gdyby nie uwzględniło się pożyczek udzielanych przez publiczne służby zatrudnienia (Fundusz Pracy). System ten obejmuje dwa rodzaje pożyczek, których zasadniczym celem jest tworzenie nowych miejsc pracy dla osób bezrobotnych. Pierwszy rodzaj pożyczek kierowany jest do osób bezrobotnych w celu ich samozatrudnienia, drugi natomiast do pracodawców tworzących nowe miejsca pracy. Pożyczki takie rozprowadzane są na terenie całego kraju przez właściwe powiatowe urzędy pracy.

W 2000 r. udzielono 6467 pożyczek. Maksymalna kwota dla osób bezrobotnych podejmujących działalność gospodarczą stanowiła 20-krotność przeciętnej płacy w gospodarce. Koszty obsługi finansowej takiej pożyczki są stosunkowo niewielkie, szczególnie, gdy wykorzystana zostanie możliwość umorzenia 50% kapitału pożyczki po dwóch latach ich prawidłowej obsługi. Pożyczki dla osób bezrobotnych udzielane są na okres 4-letni. Wiele powiatowych urzędów pracy stosuje tutaj zasadę udostępniania bezrobotnym pożyczek dopiero po pozytywnym ukończeniu przez nich kursu z zakresu przedsiębiorczości.

System pożyczek z Funduszu Pracy dalece odbiega od standardów działalności mikropożyczkowej. W tym przypadku mamy bowiem do czynienia z administracyjnym systemem udostępniania pożyczek, co oczywiście wywołuje określone konsekwencje w sferze proceduralnej. Ponadto jest to system niezwykle wrażliwy na możliwości budżetowe, co dało o sobie silnie znać w 2001 r. – wiele powiatowych urzędów pracy miało wówczas bardzo ograniczone możliwości finansowania pożyczek.

## BRANŻOWE PROGRAMY POŻYCZKOWE

W Polsce istnieją programy pożyczkowe zaprojektowane i realizowane w związku z koniecznością likwidacji niekorzystnych skutków pojawiających się w toku restrukturyzacji tzw. trudnych sektorów. Chodzi tutaj o hutnictwo żelaza i stali oraz górnictwo węgla kamiennego. I tak w ramach programu INICJATYWA udostępniane są preferencyjne pożyczki na rozpoczęcie działalności gospodarczej dla zwalnianych z pracy pracowników przedsiębiorstw górniczych i hutniczych lub ich współmałżonków. Pożyczki takie udzielane są na okres do 4 lat przy maksymalnej kwocie sięgającej 50 000 zł. Oprocentowanie pożyczek ma charakter preferencyjny i wynosi od 5,5% (dla pożyczek do 1 roku) lub 1/3 stopy redyskonta weksli (dla pożyczek z dłuższym okresem spłaty). Branżowe programy pożyczkowe także nie nawiązują do standardów działalności mikropożyczkowej. Ich celem jest ułatwianie działań restrukturyzacyjnych w przemyśle.

## PRYWATNE PROGRAMY POŻYCZKOWE NASTAWIONE NA ZYSK

Wszystkie omówione wcześniej programy pożyczkowe charakteryzuje nastawienie na realizację szczególnych misji: aktywizacji gospodarczej ludności, aktywizacji procesów samozatrudnienia, restrukturyzacji zatrudnienia w ramach branż schyłkowych, tworzenia nowych źródeł dochodów poprzez oferowanie finansowania osobom, które nie kwalifikują się na kredytobiorców w bankach czy też, jak w przypadku SKOK-ów, rozwoju spółdzielczych form finansowania.

W ostatnich latach powstają jednak także instytucje pożyczkowe, u podstaw działania których nie leży jakaś wyraźna misja, lecz dążenie do maksymalizacji zysku z działalności. Przykładem instytucji pożyczkowej tego rodzaju jest Provident Polska S.A., który specjalizuje się w udzielaniu krótkookresowych, wysoko oprocentowanych mikropożyczek dla osób fizycznych i firm. Firma ta oferuje niewielkie pożyczki, gdyż są to kwoty od 300 do 7000 zł. Raty spłacane są co tydzień, a koszt odsetek i obowiązkowych dodatkowych opłat oraz prowizji sięga zazwyczaj około 50% pożyczonej sumy. To sprawia oczywiście, że same procedury uzyskania pożyczki w tej firmie są bardzo proste. Wymagane dokumenty to wypis z ewidencji działalności gospodarczej, potwierdzający fakt istnienia firmy, dokument PIT oraz dowód osobisty. Nie wymaga się żadnych zabezpieczeń. Pożyczki rozprawdane są za pośrednictwem sieci agentów terenowych przekazujących środki udostępniane w ciągu 48 godzin od złożenia wniosku.

Skala prowadzonej działalności pożyczkowej tego rodzaju niestety jest bardzo trudna do oszacowania. Nie ma na ten temat żadnych wiarygodnych badań, a firmy nie są zainteresowane udzielaniem informacji o swoich obrotach.

W omawianej grupie można wymienić jeszcze występowanie dwóch szczególnych instrumentów finansowania: komercyjnych pożyczek od innych przedsiębiorców oraz pożyczek zaciąganych w lombardach.

Specyficzną cechą komercyjnych pożyczek od innych przedsiębiorców jest ich incydentalny charakter. Nie jest to główny przedmiot działania pożyczkodawcy. Pożyczki tego rodzaju są mało popularne i praktycznie nie mają znaczenia w warunkach polskich przedsiębiorstw.

Jeśli chodzi o pożyczki zaciągane w lombardach, to ich cechą charakterystyczną jest bardzo wysoki koszt i zabezpieczenie (dobro trwałe) przewyższające kilkakrotnie pożyczoną kwotę. Ich znaczenie jako instrumentu finansowania działalności gospodarczej jest bardzo ograniczone. Jedynie marginalny odsetek mikroprzedsiębiorców deklaruje korzystanie kiedykolwiek z tego narzędzia.

## PODSUMOWANIE

W Polsce pierwsze programy i organizacje pożyczkowe pojawiły się na przełomie 1993 i 1994 r. Od połowy lat 90. nastąpił znaczny ich rozwój, który trwa do dziś. Świadczy to, że cieszą się one ogromnym zainteresowaniem i przynoszą właścicielom duże zyski. Na pewno produkty SKOK-ów dobrze się sprzedają, o czym świadczy rosnąca liczba ich oddziałów. Mikroprzedsiębiorca, który potrzebuje pozyskać dodatkowe źródło finansowania, bez problemu znajdzie organizację, w której będzie mógł zaciągnąć pożyczkę. Nie każda jednak z tych pożyczek będzie dla pożyczkobiorcy korzystna, wszystko zależy bowiem od celu, na jaki jest przeznaczona, oraz od kosztów jej uzyskania.

### 2.1.4 Inne instrumenty

#### POŻYCZKI OD RODZINY I PRZYJACIÓŁ

Jeśli chodzi o pożyczki od rodziny i przyjaciół to niewiele o nich wiadomo, gdyż nie poddają się regularnej obserwacji i pomiarowi. Z badań ankietowych przeprowadzonych na ogólnopolskiej próbie mikroprzedsiębiorców wynika, że pożyczki zaciągane u rodziny i przyjaciół są zdecydowanie najpopularniejszą formą finansowania ze źródeł pozabankowych. Decyduje o tym łatwość uzyskania takiego finansowania (brak formalności) jak i bardzo niski lub wręcz zerowy koszt pozyskania środków. Ważna jest również możliwość elastycznego spłacania zaciągniętej pożyczki w miarę generowania zysków przez firmę. Ponadto w przypadku komplikacji można stosunkowo łatwo renegotjować sposób i termin spłaty. Główną wadą tego narzędzia jest stosunkowo niska kwota do pozyskania.

Większość badanych deklarowała, że jest w stanie uzyskać z tego źródła do 10 000 zł (oczywiście nie dotyczy to wszystkich mikroprzedsiębiorców, niektórzy nie mogą liczyć na pożyczki od rodziny i przyjaciół z uwagi na nikłą zasobność finansową najbliższego otoczenia) [10]. Sytuacja powyższa oznacza, że w przypadku kwot takiego pułapu pożyczki od rodziny i przyjaciół stanowią konkurencję zarówno dla oferty banków, jak i instytucji pozabankowych. Kwoty większe natomiast trzeba pozyskiwać już z innych źródeł.

Choć pożyczki od rodziny i przyjaciół są bardzo często wykorzystywane, to z uwagi na wielkość służą na ogół finansowaniu potrzeb bieżących. Mogą one stanowić uzupełnienie budżetu mikroprzedsiębiorcy, nie będą jednak istotnie rozwiązywać problemu finansowania potrzeb inwestycyjnych.

## KREDYT HANDLOWY (KUPIECKI)

Kredyt handlowy, zwany także kupieckim, nie jest typowym instrumentem finansowym o charakterze dłużnym. Występuje bardzo często jako element uzupełniający w transakcjach gospodarczych między przedsiębiorcami. Kredyt handlowy definiowany jest jako porozumienie kontraktowe, w którym właściciel towaru przekazuje go odbiorcy, przy czym zobowiązanie płatności ustala się w określonym czasie po przekazaniu i w tym czasie, zgodnie z kontraktem, jest ono realizowane przez nabywcę.

W relacjach pomiędzy przedsiębiorcami udzielanie kredytu handlowego jest dość powszechną praktyką. Kredyt tego typu może występować jako ważne narzędzie promocyjne dla kredytodawcy: jest to instrument zapewniający utrzymanie i stopniowe rozszerzenie bazy stałych klientów. Oczywiście możliwość jego zastosowania jest wypadkową siły ekonomicznej podmiotu udzielającego kredytu. Na kredytodawcy spoczywają też wszystkie koszty związane z taką transakcją.

Kredyt kupiecki może być przyznawany automatycznie, ale zwykle przyznaje się go stałym, sprawdzonym klientom, którzy nabywali towary już wcześniej i nie występowali w ich przypadku problemy w regulowaniu zobowiązań. Taka forma finansowania przez dostawców stanowi ich dowód zaufania wobec odbiorcy. Nowy odbiorca towaru rzadko otrzymuje kredyt handlowy – szczególnie gdy jest nim małe, nieznanie przedsiębiorstwo.

Kontraktowe terminy odroczeń płatności przybierają już postać pewnych standardów. Mogą się one różnić w zależności od branży jak i samego charakteru towaru. Istotnym kryterium są tutaj dotychczasowe doświadczenia podmiotu kredytującego, a także charakter samego towaru, tj. szybkość jego obrotu na rynku. W polskich warunkach stosowane okresy kredytowania niewielkich przedsiębiorców wahają się w granicach od 7 do 30 dni.

Kredyt kupiecki jest krótkoterminowym instrumentem finansowania. Jego uzyskanie skutkuje zmniejszeniem zapotrzebowania na kapitał obrotowy, co ma szczególne znaczenie właśnie dla najmniejszych podmiotów gospodarczych nabywających towary zwykle do dalszej odsprzedaży lub przetworzenia. Jego znaczenie jest o wiele mniejsze w przypadku podmiotów usługowych.

W przypadku mikroprzedsiębiorstw kredyt handlowy nie stanowi istotnej konkurencji dla typowych instrumentów finansowych. Forma ta nie dostarcza środków pieniężnych niezbędnych do finansowania inwestycji czy też koniecznych do zwiększenia kapitału obrotowego, wykorzystywanego nie tylko do finansowania zakupów.

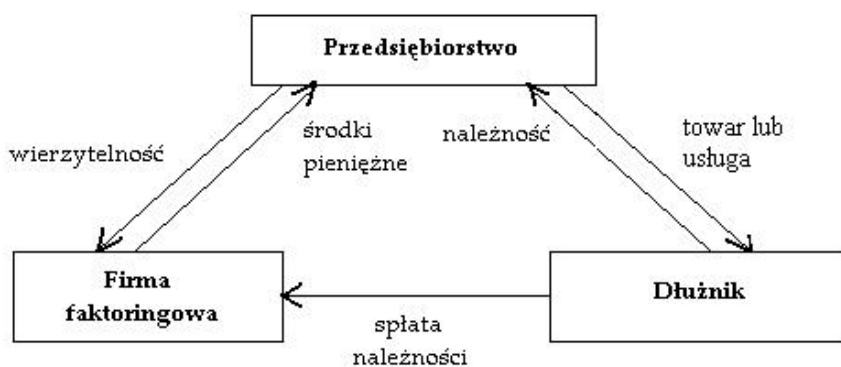
## FAKTORING

Faktoring jest formą finansowania krótkookresowego polegającą na odpłatnym odstąpieniu przez przedsiębiorstwo swoich należności za dostawy towarów i świadczone usługi (w celu przyspieszenia obrotu kapitału). Istotą faktoringu jest kredytowanie dostawcy zanim otrzyma należności od swego odbiorcy (rys. 2.3).

Wyspecjalizowana instytucja (faktor) odkupuje należności od podmiotu (faktoranta) do czasu upływu terminu ich płatności, po czym zajmuje się ich wyegzekwowaniem od jego dłużników. Za takie usługi pobiera oczywiście odpowiednią opłatę.

Faktoring dotyczy zwykle wierzytelności, które powinny być zaspokajane w terminie 14–260 dni. Faktoring spełnia trzy funkcje [10, str. 134]:

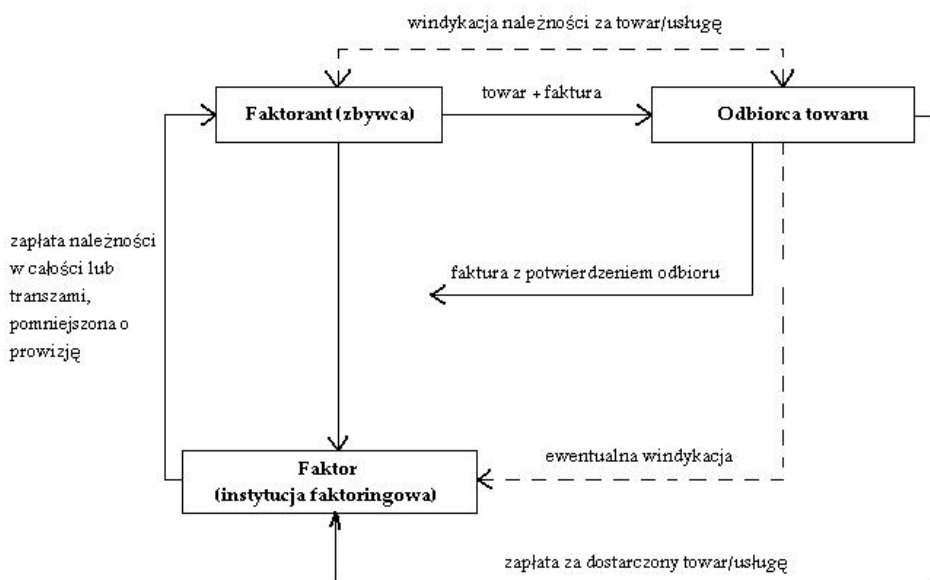
- funkcja finansowa – bezzwłoczna zapłata za nabyte dokumenty finansowe, tj. faktury i noty obciążeniowe oraz inkaso długu od dłużnika,
- funkcja gwarancyjna – instytucja faktoringowa przejmuje ryzyko związane z nieuzyskaniem należności od dłużnika,
- funkcja usługowa – instytucje faktoringowe zobowiązują się do prowadzenia w imieniu swoich klientów rozliczeń księgowych, fakturowania.



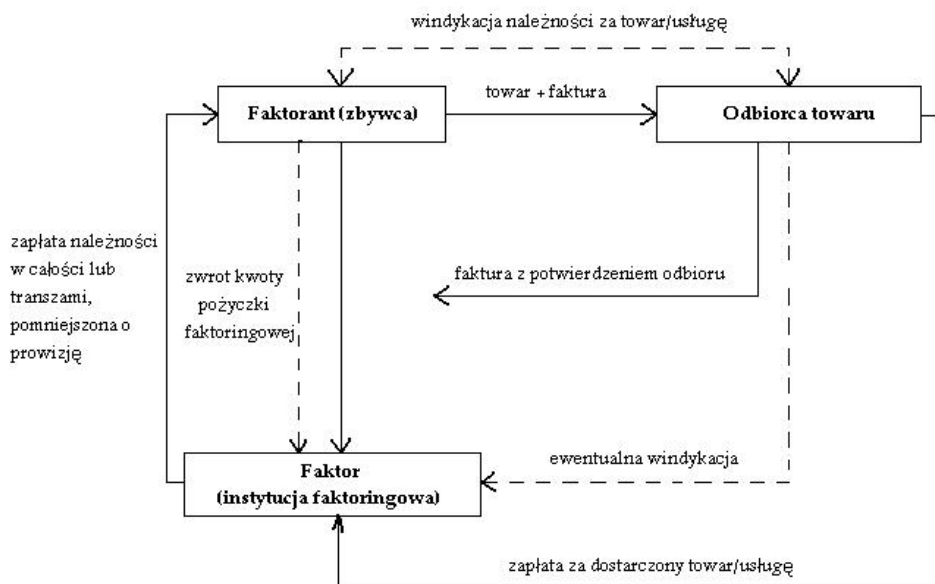
**Rys. 2.3** Faktoring.  
Źródło: [13, str. 169].

Faktoring w praktyce występuje w dwóch postaciach – jako faktoring pełny i faktoring niepełny (niewłaściwy).

W faktoringu pełnym (rys. 2.4) faktor przyjmuje na siebie w ramach umowy faktoringu wraz z wierzytelnością całkowite ryzyko związane z jej ściąganiem, z wyłączeniem ryzyka wystąpienia reklamacji lub zwrotu przez dłużnika.



**Rys. 2.4** Schemat faktoringu pełnego (właściwego).  
Źródło: [12, str. 100].



**Rys. 2.5** Schemat faktoringu niepełnego (niewłaściwego).  
Źródło: [12, str. 100].

W faktoringu niepełnym instytucja faktoringowa nie zabezpiecza faktoranta przed niewywiązaniem się dłużnika z zobowiązania.

Koszty faktoringu – stosunkowo wysokie, obejmują:

- odsetki od udzielonych kredytów i zaliczek,
- opłatę za usługi (provizja, usługi administracji, usługi księgowe, inkaso, usługi dodatkowe),
- prowizję za przejęcie ryzyka.

Koszty – zwykle wyższe od kosztów kredytu krótkoterminowego – uważa się za podstawową wadę faktoringu. Do innych wad tego instrumentu finansowania należy zaliczyć takie elementy jak [14, str. 172]:

- redukcja kontaktu z klientem,
- uzależnienie się od firmy faktoringowej,
- wpływ na reputację firmy.

Do podstawowych zalet faktoringu zalicza się natomiast [10, str. 136]:

- szybkie uzyskanie środków finansowych,
- zdjęcie z dostawcy uciążliwych, kosztownych czynności egzekwowania należności,
- większa możliwość elastycznego operowania terminami płatności,
- poprawa dyscypliny stosunków gospodarczych między partnerami.

## FORFAITING

Forfaiting występuje przeważnie w transakcjach eksportowych. Polega on na zakupie należności terminowych, które powstają w wyniku eksportu towarów i usług z wyłączeniem regresu odstępującego wierzytelności. W transakcjach tego typu występują trzy strony:

- forfaiter – podmiot przyjmujący do skupu wierzytelności eksportowe (zwykle są to banki),
- zbywca – eksporter towarów lub usług sprzedający wierzytelności eksportowe,
- dłużnik – podmiot zobowiązany do zapłaty.

Koszty forfaitingu są wyższe od kosztów kredytu bankowego, dlatego też ta forma finansowania jest stosunkowo rzadko stosowana przez mikroprzedsiębiorców. Koszty forfaitingu obejmują:

- dyskonto należności,
- prowizję za przeprowadzenie transakcji.

Do zalet tego instrumentu finansowania mikroprzedsiębiorstw należy zaliczyć:

- uwolnienie się od ryzyka związanego z windykacją należności zagranicznych,
- uzyskanie środków przed terminem płatności,
- polepszenie płynności finansowej.

## VENTURE CAPITAL

Szczególną formą finansowania zaliczaną do źródeł własnych jest venture capital (fundusz wysokiego ryzyka). Venture capital to kapitał średnio- i długookresowy inwestowany w udziały lub akcje firm z zamiarem ich odsprzedaży w momencie przyrostu wartości. „Do zalet tego sposobu finansowania zaliczyć należy:

- dostęp do wielu form finansowania na różnym etapie rozwoju firmy,
- brak stałego terminu spłaty,
- brak kosztów finansowych,
- doświadczenie menedżerskie zarządów funduszy.

Za wady uznaje się:

- podzielenie się sprawowaniem kontroli nad firmą,
- długi okres przygotowawczy przed finansowaniem” [10, str. 138–141].

## PODSUMOWANIE

Najbardziej rozpowszechnioną formą finansowania wśród mikroprzedsiębiorców jest oczywiście kredyt handlowy. Jest to po pierwsze najbardziej wygodna forma finansowania, a po drugie najmniej kosztowna. Następnie dość powszechnie stosowaną formą finansowania są pożyczki od rodziny i przyjaciół, które również cieszą się dużym zainteresowaniem wśród najmniejszych podmiotów. Najbardziej stosowanymi instrumentami finansowania będą z pewnością faktoring, forfaiting oraz venture capital, które ze względu na dość skomplikowane warunki korzystania nie cieszą się powodzeniem wśród tych odbiorców. Poza tym na nikłe zainteresowanie tymi trzema formami finansowania wpływa również specyfika, charakter oraz zasięg działalności mikroprzedsiębiorstw.



## **2.2 Ocena konkurencyjności instrumentów finansowania mikroprzedsiębiorstw**

W związku z ogromną różnorodnością branż w grupie mikroprzedsiębiorstw jak i sposobów rozliczania podatkowego nie sposób ocenić, która z wymienionych form finansowania jest najlepsza, a która najgorsza. Dla jednych podmiotów może to być kredyt kupiecki, dla innych bankowy, wszystko zależy od tego, jaką strategię działania zakłada firma. W celu porównania instrumentów finansowych należy ocenić je przez pryzmat sześciu parametrów uznanych za najważniejsze z punktu widzenia mikroprzedsiębiorstw, tj.:

- koszt finansowania (oprocentowanie wraz z opłatami dodatkowymi, prowizje),
- dostępna kwota finansowania (minimalna i maksymalna),
- procedury i wymogi dokumentacyjne (czas realizacji procedur, wymagana dokumentacja i stopień jej skomplikowania),
- wymogi w zakresie zabezpieczeń,
- dostępność (w dwóch wymiarach: dostępność terytorialna oraz dostępność jako rzeczywista możliwość pozyskania kredytu),
- elastyczność przeznaczenia finansowania (możliwość zaspokojenia określonej potrzeby przedsiębiorstwa).

### **2.2.1 Koszt finansowania**

Najtańszą formą finansowania wydają się tutaj pożyczki od rodziny i przyjaciół, w następnej kolejności kredyty handlowe (kupieckie) oraz pożyczki subsydiowane. Wszystkie te formy różnią się jednak pod względem parametrów. Przykładowo pożyczki od przyjaciół i rodziny dotyczą tylko niewielkich kwot i wykorzystuje się je sporadycznie, natomiast kredyty handlowe wykorzystuje się w obrocie gospodarczym, szczególnie w przedsiębiorstwach handlowych. Z kolei pożyczki subsydiowane przeznaczone są wyłącznie dla ograniczonych kręgów odbiorców, takich jak osoby bezrobotne, pracodawcy tworzący nowe miejsca pracy dla bezrobotnych, osoby zatrudnione w określonych branżach. W zasadzie najbardziej konkurencyjne są pożyczki od przyjaciół (najtańsze i najbardziej elastyczne pod innymi względami). Ponieważ ich kwoty są niewielkie (maksymalnie 10 000 zł, jak wynika z badań ankietowych), stanowią silną konkurencję dla programów mikropożyczkowych.

## 2.2.2 Kwota finansowania

Jeżeli chodzi o kwotę finansowania, to biorąc pod uwagę potrzeby najmniejszych podmiotów gospodarczych, najbardziej konkurencyjnymi wydają się być pożyczki Funduszu Mikro, kredyty w bankach (zwłaszcza przeznaczone na działalność gospodarczą) oraz kredyty SKOK-ów na działalność gospodarczą.

Oferta Funduszu Mikro w dużej mierze odpowiada zapotrzebowaniu zgłaszanemu przez mikroprzedsiębiorców, szczególnie gdy weźmie się pod uwagę niedawno uruchomioną nową formę finansowania, tzw. pożyczki venture capital. Co więcej, Fundusz Mikro posiada wystarczającą ilość środków, by móc reagować na wzrost popytu. W bankach i SKOK-ach pozyskiwać można rozmaite kwoty, tu jednak problemem bywają kredyty mniejsze, przy czym banki detaliczne i SKOK-i oficjalnie nie limitują dolnej granicy kredytowania. Nie oznacza to jednak, że klient poszukujący niewielkiego kredytu na cele gospodarcze zostanie zniechęcony do jego pozyskania w tych instytucjach. W takiej sytuacji proponuje się skorzystanie z kredytu konsumpcyjnego.

W przypadku leasingu często występuje problem dolnej granicy finansowania. Zasadniczo leasingodawcy wyraźnie unikają angażowania się w drobne transakcje. Dolna granica finansowania oscyluje tutaj wokół 20 000 do 30 000 zł, co rzecz jasna istotnie zmniejsza atrakcyjność tego instrumentu.

Zupełnie inaczej prezentują się oferty pożyczkowe programów nastawionych na zysk oraz pożyczki lombardowe. Te pierwsze oferują na razie bardzo niewielkie kwoty pożyczek najczęściej w granicach 1000 do 3000 zł. Ograniczenia występują także w przypadku lombardów – łatwo dostępne pożyczki lombardowe zazwyczaj nie przekraczają kwoty kilku, kilkunastu tysięcy złotych.

## 2.2.3 Procedury i wymogi dokumentacyjne

Biorąc pod uwagę ten parametr, należy przyznać, że pożyczki od przyjaciół i rodziny wypadają tutaj zdecydowanie najkorzystniej, następnie kredyt handlowy, pożyczki nastawione na zysk oraz pożyczki lombardowe. Wymienione formy nie są obudowane żadnymi istotnymi procedurami. W miarę pozytywnie pod tym względem prezentują się również instytucje mikropożyczkowe, gdzie występują nieco bardziej skomplikowane procedury dokumentacyjne. W przypadku wszystkich innych instrumentów procedury są już bardziej skomplikowane, a wymogi dokumentacyjne zasadniczo większe. Dotyczy to leasingu, szczególnie wtedy, gdy nie znajdują zastosowania procedury uproszczone. Dalej idące komplikacje dotyczą tradycyjnych kredytów bankowych na działalność gospodarczą oraz kredytów oferowanych przez SKOK-i. W tym ostatnim przypadku poziom komplikacji podnosi dodatkowo obligatoryjne członkostwo i związane z tym formalności.

## 2.2.4 Zabezpieczenia

Zwykło się wyróżniać dwie grupy zabezpieczeń. Pierwsza z nich to tzw. zabezpieczenia miękkie, z których ustanowieniem nie wiążą się ani wysokie koszty, ani skomplikowane zabiegi proceduralne. Ich wadą jest jedynie mała skuteczność windykacyjna.

Druga grupa to tzw. zabezpieczenia twarde, ustanawiane na konkretnym majątku. Są to: hipoteka, blokada środków pieniężnych, zastaw rejestrowy czy zwykły.

Jeżeli chodzi o zabezpieczenia, to pod tym względem najgorzej wypadają kredyty bankowe (zwłaszcza na działalność gospodarczą, bo w nieco mniejszym stopniu kredyty konsumpcyjne) oraz kredyty oferowane przez SKOK-i. Wymagane są w tych przypadkach zabezpieczenia twarde, co oznacza, że przedsiębiorca musi dysponować atrakcyjną substancją majątkową. Niestety warunek ten okazuje się bardzo często eliminować (lub też znacznie utrudniać) możliwość zaciągnięcia kredytu. Najbardziej konkurencyjne są kredyty kupieckie i pożyczki od przyjaciół i rodziny, w przypadku których zabezpieczeń albo się nie wymaga, albo wymaga zabezpieczeń miękkich.

Na wysokie oceny zasługują także wszystkie programy mikropożyczkowe, które zwykle wymagają zabezpieczeń miękkich. Najczęściej są to poręczone weksle, poręczenia indywidualne czy też poręczenia wzajemne w grupie. W przypadku mikropożyczek występować mogą pewne problemy z formowaniem grup osób zaciągających pożyczki – wymóg ten może bowiem znacznie obniżyć atrakcyjność tego instrumentu finansowania. Zdecydowanie gorzej pod względem zabezpieczeń wypadają wszelkie programy branżowe oraz pożyczki powiatowych urzędów pracy. W obu przypadkach mogą znajdować zastosowanie różne formy zabezpieczeń, przy czym często zabezpieczenia miękkie nie są preferowane lub są wykorzystywane w przesadnym zakresie (np. wymóg posiadania kilku lub kilkunastu poręczycieli).

## 2.2.5 Dostępność

Dostępność jest tu rozumiana jako dostępność terytorialna oraz fizyczna możliwość otrzymania przyznanych środków finansowych.

Pod tym względem na czoło wysuwają się bankowe kredyty gospodarcze, kredyty konsumpcyjne, kredyty handlowe oraz pożyczki od przyjaciół i rodziny. W przypadku kredytów oferowanych przez banki o atrakcyjności decyduje rozbudowana sieć oddziałów oraz ich generalnie silna, w porównaniu z instytucjami niebankowymi, pozycja finansowa. Kredyt kupiecki i pożyczki od przyjaciół czy rodziny są także wysoce atrakcyjne, przy czym należy tu

pamiętać o pewnych ich ograniczeniach: kredyt handlowy ma zastosowanie tylko w niektórych dziedzinach działalności oraz zależy dodatkowo od renomy i zaufania, jakim obdarza się pożyczkobiorcę. Pożyczki od przyjaciół można otrzymać, także mając odpowiednie zaufanie, ale muszą oni też dysponować odpowiednimi środkami.

Pod względem dostępności zdecydowanie gorzej wypadają takie formy finansowania, jak leasing, pożyczki z powiatowych urzędów pracy czy też kredyty gospodarcze w SKOK-ach. W każdym z tych przypadków o atrakcyjności decyduje względnie dobrze rozwinięta sieć jednostek oferujących finansowanie, z zastrzeżeniem wobec powiatowych urzędów pracy dotyczącym ograniczonej wielkości środków przeznaczonych na pożyczki.

Mało konkurencyjnie wypadają tutaj mikropożyczki (pośród instytucji mikropożyczkowych najatrakcyjniej wypada Fundusz Mikro) oraz pożyczki nastawione na zysk. Sytuacja taka ma miejsce ze względu na ograniczoną sieć dystrybucji, ewentualnie koncentrację oferty tylko na wybranych obszarach kraju oraz, w przypadku niektórych instytucji, słabe wyposażenie kapitałowe.

## **2.2.6 Elastyczność przeznaczenia finansowania**

Ostatnim z rozpatrywanych parametrów jest swoboda wykorzystania pozyskanych środków finansowych. Chodzi tu w szczególności o to, w jakim stopniu finansowanie może służyć realizacji różnych celów przedsiębiorcy, pomimo wcześniej złożonych deklaracji, oraz czy finansowanie służyć może zaspokajaniu potrzeb obrotowych, czy tylko inwestycyjnych.

Pod względem tego parametru najkorzystniej przedstawiają się pożyczki lombardowe, pożyczki od przyjaciół i rodziny, kredyty konsumpcyjne oraz pożyczki nastawione na zysk.

W przypadku dwóch pierwszych instrumentów istnieje pełna elastyczność przeznaczenia pozyskanych środków. Pewne ograniczenia mogą występować przy pożyczkach od przyjaciół i rodziny, ponieważ przeznaczenie środków finansowych na inny cel niż uzgodniony może skutkować utratą zaufania, co ograniczy zastosowanie tego instrumentu w przyszłości.

W przypadku kredytu konsumpcyjnego oraz pożyczek nastawionych na zysk kredytodawca/pożyczkodawca również zasadniczo nie zwraca uwagi na przeznaczenie finansowania, dlatego też może ono z powodzeniem służyć zaspokajaniu potrzeb związanych z działalnością gospodarczą (najczęściej w zakresie finansowania potrzeb obrotowych).

Na przeciwnym biegunie znajdują się kredyty handlowe, leasing oraz pożyczki branżowe. Kredyt handlowy znajduje przeważające zastosowanie tylko w niektórych dziedzinach działalności gospodarczej, leasing z kolei może być stosowany wyłącznie do zakupów o charakterze inwestycyjnym (co jest wynikiem jego konstrukcji prawnej), pożyczki branżowe natomiast kierowane

są wyłącznie do osób spełniających kryteria wcześniejszego zatrudnienia w określonych branżach gospodarki.

Pozycję pośrednią zajmują tutaj dwa programy mikropożyczkowe, tzn. Fundusz Mikro i Inicjatywa Mikro. Obie instytucje oferują pożyczki na finansowanie kapitału obrotowego jak i inwestycji (duża elastyczność zastosowania). Nie bez znaczenia jednak pozostaje zadeklarowany wcześniej cel finansowania. Pozostałe programy mikropożyczkowe oraz pożyczki powiatowych urzędów pracy, kredyty bankowe na działalność gospodarczą, pożyczki branżowe oraz kredyty SKOK-ów wykazują się już znacznie mniejszą elastycznością, o czym często przesądzają inne parametry. Na przykład mimo że mikropożyczki Fundacji Wspomagania Wsi oraz Fundacji Wspomagania Polskiego Rolnictwa służyć mogą finansowaniu potrzeb inwestycyjnych oraz obrotowych, jednak są one dostępne tylko dla przedsięwzięć realizowanych na terenach wiejskich i w małych miastach; z kolei kredyty bankowe i kredyty SKOK-ów mają zawsze ściśle określony cel, a jego zmiana stanowi podstawę wypowiedzenia umowy kredytowej.

W odniesieniu do tego parametru konieczna jest jeszcze jedna uwaga. Otóż wykorzystanie finansowania zgodnie z pierwotnym przeznaczeniem ma znaczenie dyscyplinujące i wpływa na wzrost bezpieczeństwa działalności, która w tym przypadku realizowana jest w sposób planowany i przemyślany. Oczywiście w pewnych sytuacjach kredytodawca musi wykazywać się pewną elastycznością, jednakże chodzić tu będzie raczej o sytuacje szczególne, gdy elastyczność okazuje się konieczna dla ograniczenia nagłego niebezpieczeństwa utraty zdolności do spłaty zobowiązania finansowego. Generalnie jednak przedsiębiorcy przykładają dużą wagę do jak najdalej posuniętej elastyczności.

## 2.3 Podsumowanie

Niezwykle trudno jest ocenić instrumenty finansowania od najbardziej do najmniej konkurencyjnego (trudno byłoby podać kryteria, które mogłyby pomóc w uszeregowaniu instrumentów finansowania, gdyż dla każdego przedsiębiorcy inne parametry finansowania są najważniejsze). Na podstawie wyżej opisanych parametrów można tylko spróbować ocenić ich konkurencyjność mierzoną stopniem dostosowania instrumentu do potrzeb najmniejszych przedsiębiorców. Ranking taki może przybrać następującą postać:

1. Pożyczki od przyjaciół i rodziny – okazuje się, że w praktyce polskich mikroprzedsiębiorstw instrument ten znajduje szerokie zastosowanie. Trzeba jednak pamiętać, że służy on finansowaniu potrzeb bieżących. Pożyczki od przyjaciół i rodziny nie są instrumentem, który gwarantować może trwały rozwój mikroprzedsiębiorstwa. Wobec tego instrument ten konkuruje z instrumentami oferującymi niewielkie kwoty finansowania. Należy również pamiętać, że nie wszyscy mikroprzedsiębiorcy mają łatwy dostęp do tego rodzaju pożyczek.

2. Kredyt handlowy i kredyt konsumpcyjny – kredyt handlowy ma znaczenie przede wszystkim dla mikroprzedsiębiorstw prowadzących działalność handlową. Co więcej, nigdy nie będzie on w pełni zaspokajać wszelkich potrzeb obrotowych firmy. Z kolei kredyty konsumpcyjne są stosunkowo łatwo dostępne, przy czym pojawia się tu konieczność posiadania przez przedsiębiorcę osobistego rachunku w banku kredytującym, a wielkość kredytu jest uzależniona od wpływów na ten rachunek. Można zatem przyjąć, że oba te instrumenty służyć mogą raczej, podobnie jak pożyczki od przyjaciół, zaspokajaniu potrzeb bieżących. W tym zakresie będą one z nimi konkurować.
3. Kredyty bankowe na działalność gospodarczą – znaczenie tego instrumentu wynika przede wszystkim z jego dostępności terytorialnej. Kredyty tego rodzaju służyć mogą zarówno finansowaniu potrzeb obrotowych, jak i finansowaniu inwestycji. Podstawowym ograniczeniem są tutaj skomplikowane wymogi proceduralne, dokumentacyjne oraz w zakresie zabezpieczeń. Ostatnie z wymienionych ograniczeń ma bardzo ważne znaczenie. Istotny jest także dość wysoki koszt tego rodzaju finansowania. Należy jednak zauważyć, że praktycznie wszystkie banki dążą do upraszczania i dostosowywania stawianych wymogów do specyfiki mikroprzedsiębiorstw. Równocześnie cena kredytu wykazuje tendencję malejącą. A zatem konkurencyjność tego instrumentu będzie wzrastać.
4. Pożyczki pozabankowe – ogólnie rzecz biorąc, są one wysoce konkurencyjne, szczególnie z punktu widzenia zabezpieczeń oraz procedur i wymogów dokumentacyjnych. Niestety ich podstawową wadą jest ograniczona dostępność terytorialna oraz w przypadku niektórych programów ograniczona kwota finansowania, możliwa do pozyskania przez przedsiębiorcę. Pewne znaczenie może mieć tutaj koszt finansowania, przy czym należy pamiętać, że w tej grupie parametr ten jest znacznie zróżnicowany: występują pożyczki o komercyjnym oprocentowaniu, jak i pożyczki subsydiowane.
5. Leasing – dostępność leasingu jest znaczna, przy czym jego podstawowym ograniczeniem jest możliwość zastosowania wyłącznie do zakupów inwestycyjnych. Ponadto instytucje leasingowe zasadniczo nie zajmują się finansowaniem niskich wartościowo zakupów, a procedury i wymogi dokumentacyjne są dość skomplikowane.
6. Kredyty SKOK-ów na działalność gospodarczą – kredyty te upodabniają się do kredytów bankowych. Jest tak przede wszystkim, gdy mowa o procedurach i kosztach. W tym jednak przypadku występują dodatkowe problemy proceduralne związane z koniecznością przystąpienia do SKOK-u. Choć nie są one bardzo skomplikowane, to jednak pojawia się tu przymus, który po pierwsze nie jest dobrze postrzegany przez przedsiębiorców, po drugie nie zawsze jest akceptowany.

7. Pożyczki nakierowane na zysk i pożyczki z lombardów – w chwili obecnej oba te instrumenty finansowania nie stanowią konkurencji dla pozostałych. Ich podstawowym ograniczeniem jest nieznaczną kwota finansowania i bardzo wysoki koszt (zwłaszcza w przypadku pożyczek zaciąganych w lombardach). W przypadku pożyczek lombardowych istotnym czynnikiem ograniczającym jest także zabezpieczenie. Należy przyjąć, że oba te instrumenty mogą znajdować zastosowanie w sytuacjach bardzo nietypowych.

## 3. Sprawozdawczość finansowa

Sprawozdawczość finansowa mikroprzedsiębiorstw jest kolejnym ważnym elementem tej pracy. Znając już zarówno role, zadania, jak i źródła finansowania najmniejszych podmiotów gospodarczych, należy przyjrzeć się z bliska formom ewidencji, jakie mogą prowadzić te podmioty. Wybór odpowiedniej formy ewidencji jest bowiem kluczem do dobrania w przyszłości optymalnej strategii podatkowej.

### 3.1 Formy ewidencji w małych podmiotach gospodarczych

Zasady ewidencji w podmiotach gospodarczych określa ustawa o rachunkowości. Zgodnie z nią podmioty gospodarcze można podzielić na te, które są zobligowane do prowadzenia ksiąg rachunkowych, i te, które są z tego obowiązku zwolnione.

Podmiotami gospodarczymi objętymi przepisami ustawy o rachunkowości są:

1. spółki prawa handlowego i cywilnego; wyjątek stanowią spółki, o których mowa w punkcie 3,
2. inne osoby prawne z wyjątkiem skarbu państwa i NBP,
3. osoby fizyczne i spółki cywilne tych osób prowadzące działalność gospodarczą, jeżeli odrębne przepisy nie stanowią inaczej,
4. podmioty działające na podstawie prawa bankowego, prawa o publicznym obrocie papierami wartościowymi i funduszach powierniczych lub przepisów dotyczących ubezpieczycieli, bez względu na wielkość przychodów,
5. jednostki organizacyjne niemające osobowości prawnej z wyjątkiem tych, o których mowa w punktach 1 i 3,
6. państwowe i gminne jednostki budżetowe i ich gospodarstwa pomocnicze, zakłady budżetowe, państwowe i gminne fundusze celowe oraz gminy i ich związki. Do jednostek tych nie stosuje się przepisów ustawy o zasadach sporządzania sprawozdań finansowych i obowiązku ich badania przez biegłych rewidentów,
7. zagraniczne osoby prawne, zagraniczne jednostki niemające osobowości prawnej oraz zagraniczne osoby fizyczne prowadzące na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej działalność osobiście lub przez osobę upoważnioną, albo też przy pomocy pracowników. Uregulowania prawne odnoszą się do działalności na terytorium Polski bez względu na wielkość przychodów,
8. inne jednostki niewymienione powyżej, jeżeli otrzymują dotacje lub subwencje z budżetu państwa, budżetów gmin lub funduszy celowych na realizację zadań zleconych, pod warunkiem że zostały im przyznane od początku roku obrotowego.



Podmioty, które zwolnione są z obowiązku prowadzenia ksiąg rachunkowych, prowadzą ewidencję podatkową. Rodzaj prowadzonej w tych podmiotach ewidencji podatkowej zależy od:

- formy opodatkowania (tabela nr 3.1),
- wielkości osiąganego przychodu.

Forma opodatkowania dzieli podmioty gospodarcze zależnie od tego, jak rozliczają się one z budżetem. Stąd można wyróżnić jednostki, które rozliczają się (rys. 3.1):

- w formie zryczałtowanej,
- na zasadach ogólnych.

Z kolei wielkość osiąganego przychodu decyduje o tym, czy jednostki te prowadzą ewidencję w postaci:

- przychodów,
- przychodów i rozchodów,
- ksiąg rachunkowych.

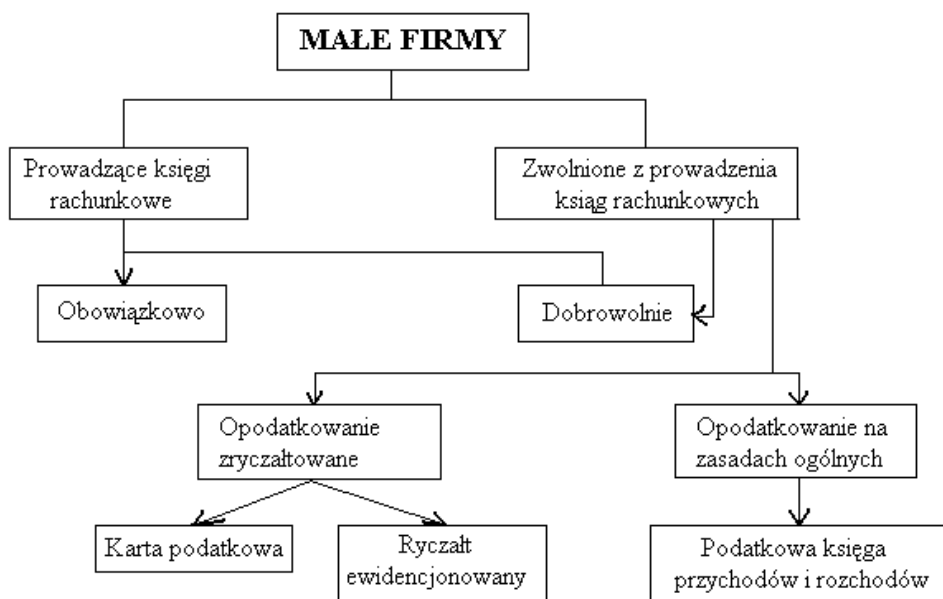
Księga rachunkowa służy do odzwierciedlenia sytuacji majątkowej i finansowej firmy, jej wyniku finansowego i rentowności oraz ujęcia operacji gospodarczych. Obejmuje ona ogół urządzeń księgowych, do których należą:

- dziennik (chronologiczne ujmowanie zdarzeń gospodarczych),
- księga główna (konta syntetyczne wykonane w zakładowym planie kont),
- księgi pomocnicze (zbiór kont analitycznych służących uszczegóławianiu i uzupełnianiu zapisów dokonanych na kontach księgi głównej),
- inwentarz (wykaz składników aktywów i pasywów na określony dzień),
- zestawienie obrotów i sald.

**Tabela 3.1** Rodzaje ewidencji dla poszczególnych form opodatkowania.

<b>FORMY OPODATKOWANIA</b>			
<b>Karta podatkowa</b>	<b>Ryczałt ewidencjonowany</b>	<b>Zasady ogólne</b>	
		<b>Księga przychodów i rozchodów</b>	<b>Księgi rachunkowe</b>
<b>1.</b> Karty wynagrodzeń pracowników	<b>1.</b> Ewidencja przychodów <b>2.</b> Karty wynagrodzeń pracowników <b>3.</b> Wykaz środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych	<b>1.</b> Ewidencja przychodów <b>2.</b> Ewidencja zakupów <b>3.</b> Ewidencja wydatków (kosztów) <b>4.</b> Karty wynagrodzeń pracowników <b>5.</b> Ewidencja ilościowo-wartościowa i zużycia środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych <b>6.</b> Dodatkowe ewidencje: – wyposażenia – przebiegu pojazdu	<b>1.</b> Ewidencja przychodów <b>2.</b> Ewidencja zakupów <b>3.</b> Ewidencja kosztów <b>4.</b> Ewidencja rozrachunków z dostawcami i odbiorcami <b>5.</b> Ewidencja środków pieniężnych <b>6.</b> Karty wynagrodzeń pracowników <b>7.</b> Ewidencja ilościowo-wartościowa i zużycia środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych <b>8.</b> Dodatkowa ewidencja – przebiegu pojazdu

Źródło: [5, str. 18].



**Rys. 3.1** Klasyfikacja małych firm według obowiązków ewidencyjnych i form opodatkowania.  
Źródło: [10, str. 152].

Z punktu widzenia mikroprzedsiębiorstw mogłoby się wydawać, że najkorzystniejszą formą opodatkowania jest karta podatkowa lub ryczałt ewidencjonowany ze względu na bardzo proste zasady ewidencji. Opodatkowanie na zasadach ogólnych jest już nieco bardziej skomplikowane i zwykle wymaga pomocy doświadczonego księgowego lub po prostu zlecenia prowadzenia ewidencji w biurze rachunkowym. Nie jednak prostota ewidencji jest tu najważniejszym kryterium, lecz raczej wielkość obciążeń podatkowych, jakie przyjdzie danemu podmiotowi pokryć. W zależności od rodzaju działalności gospodarczej, miejsca prowadzenia tej działalności, ilości osób zatrudnionych, zasięgu, specyfiki danej działalności jak również generowanych kosztów działalności wybiera się najbardziej optymalną formę opodatkowania.

## **3.2 Zasady ewidencji przy karcie podatkowej**

### **3.2.1 Zakres opodatkowania kartą podatkową**

Zasady opodatkowania i rozliczania się podmiotów gospodarczych objętych kartą podatkową reguluje ustawa z 20 listopada 1998 roku o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (DzU z 1998 r. nr 144 poz. 930). I tak zryczałtowanym podatkiem w formie karty podatkowej objęte zostały następujące rodzaje działalności gospodarczej:

- usługowa lub wytwórczo-usługowa,
- usługowa w zakresie handlu detalicznego żywnością, napojami (z wyjątkiem napojów o zawartości powyżej 1,5% alkoholu), wyrobami tytoniowymi oraz kwiatami,
- usługowa w zakresie obnośnego i obwoźnego handlu detalicznego artykułów nieżywnościowych, z wyjątkiem handlu paliwami silnikowymi, środkami transportu samochodowego, ciągnikami rolniczymi i motocyklami oraz artykułami nieżywnościowymi objętymi koncesjonowaniem,
- gastronomiczna, jeśli nie jest prowadzona sprzedaż napojów o zawartości powyżej 1,5% alkoholu,
- usługi transportowe wykonywane przy użyciu jednego pojazdu,
- usługi rozrywkowe,
- sprzedaż posiłków domowych w mieszkaniach, jeśli nie jest prowadzona sprzedaż napojów o zawartości powyżej 1,5% alkoholu,
- wolne zawody polegające na świadczeniu usług weterynaryjnych, w tym również preparatów weterynaryjnych określonych ustawą oraz Polską Klasyfikacją Wyrobów i Usług,
- opieka domowa nad dziećmi i osobami chorymi,
- usługi edukacyjne polegające na udzielaniu lekcji na godziny.

Opodatkowanie w tej formie nie dotyczy zatem osób prawnych i spółek cywilnych, w których jeden ze współników nie jest osobą fizyczną.

### **3.2.2 Warunki korzystania z karty podatkowej**

Podmioty gospodarcze prowadzące działalność gospodarczą objętą kartą podatkową mogą rozliczać się w tej formie opodatkowania pod warunkiem, że:

1. złożą wnioszek o zastosowanie opodatkowania w formie karty podatkowej,
2. zgłoszą prowadzenie działalności gospodarczej objętej kartą podatkową,

3. przy prowadzeniu działalności nie korzystają z usług osób niezatrudnionych przez siebie na podstawie umowy o pracę oraz usług innych przedsiębiorstw i zakładów, chyba że chodzi o usługi specjalistyczne,
4. nie prowadzą innej działalności gospodarczej poza tą objętą kartą podatkową,
5. małżonek nie prowadzi działalności gospodarczej w tym samym zakresie,
6. nie wytwarzają wyrobów opodatkowanych podatkiem akcyzowym.

Wniosek o opodatkowanie w formie karty podatkowej składa podmiot gospodarczy:

1. w terminie do 31 grudnia roku poprzedzającego rok podatkowy, od którego ma być zastosowana karta podatkowa – przy kontynuowaniu działalności gospodarczej,
2. przed rozpoczęciem działalności gospodarczej – w wypadku rozpoczęcia jej w ciągu roku.

Urząd skarbowy wydaje decyzję ustalającą wysokość podatku w formie karty podatkowej odrębnie na każdy rok. Jeśli do końca każdego roku podatkowego, objętego kartą podatkową, jednostka gospodarcza nie zgłosi likwidacji działalności, urząd skarbowy uważa, że prowadzi ją nadal w formie karty podatkowej. Jeśli we wniosku o zastosowanie opodatkowania w formie karty podatkowej podane zostaną:

- dane niezgodne ze stanem faktycznym, powodujące nieuzasadnione opodatkowanie w tej formie lub
- dane powodujące ustalenie podatku w kwocie niższej od należnej

– wówczas jednostka gospodarcza traci prawo do karty podatkowej i jest zobligowana do płacenia podatku na zasadach ogólnych za cały rok podatkowy.

Jednostka gospodarcza może się zrzec opodatkowania w formie karty podatkowej, jeśli jej ta forma lub wysokość ustalonego przez urząd skarbowy podatku nie odpowiada. Zrzeczenie się opodatkowania w formie karty podatkowej musi nastąpić jednak w ciągu 14 dni od dnia doręczenia ostatecznej decyzji ustalającej wysokość ryczałtu lub w terminie 14 dni od dnia doręczenia decyzji zmieniającej wysokość podatku w formie karty podatkowej. Również do końca roku podatkowego jednostka gospodarcza może zrzec się opodatkowania w formie karty podatkowej, poczynając od roku następnego.

Jeśli urząd skarbowy stwierdzi brak warunków zastosowania opodatkowania w formie karty podatkowej, wydaje decyzję odmowną. W takim przypadku podmiot gospodarczy może się rozliczać z podatku dochodowego w formie ryczałtu ewidencjonowanego (jeśli spełnia warunki określone w tym zakresie przepisami) lub na zasadach ogólnych.

Opodatkowania w formie karty podatkowej nie mogą wybierać podmioty, które jednocześnie wykonują kilka różnych rodzajów działalności, opodatkowanych różnymi stawkami karty podatkowej lub poza działalnością wykonywaną w formie karty podatkowej prowadzą inny rodzaj działalności gospodarczej.

Podmioty gospodarcze opodatkowane w formie karty podatkowej nie mogą przekroczyć limitu zatrudnienia wyznaczonego kartą (maksymalna liczba zatrudnionych nie może przekroczyć 5 osób). Jeśli jednostka prowadzona jest w formie spółki, limit zatrudnionych określają wszyscy wspólnicy i osoby zatrudnione na podstawie umowy o pracę. Przy ustalaniu limitu zatrudnienia wlicza się również osoby zatrudnione na podstawie umowy o pracę nakładczą oraz członków rodziny mających inne niż podatnik miejsce pobytu stałego lub czasowego. Do limitu zatrudnionych nie zalicza się:

- członków rodziny pozostających we wspólnym gospodarstwie domowym z podatnikiem, a w wypadku prowadzenia działalności przez wspólników – tylko członków rodziny jednego ze wspólników,
- osób zatrudnionych w celu nauki zawodu lub przyuczenia się do wykonywania określonej pracy w okresie nauki zawodu lub przyuczenia się oraz nie więcej niż trzech osób zatrudnionych w okresie pierwszych 12 miesięcy po zdaniu przez nie egzaminu. Na równi z osobami zatrudnionymi w celu nauki zawodu traktuje się uczniów szkół średnich i studentów zatrudnionych w okresie wakacji,
- osób pobierających emerytury lub renty (łącznie nie więcej niż dwie takie osoby),
- pracowników zatrudnionych wyłącznie przy sprzedaży wyrobów, przyjmowaniu zleceń na usługi, utrzymaniu czystości w zakładzie, prowadzeniu kasy i księgowości,
- kierowców i konwojentów, pod warunkiem że określony zostanie na piśmie zakres czynności tych osób,
- osób, na których rachunek prowadzona jest działalność po śmierci podatnika, jeśli osoby te nie biorą udziału w prowadzeniu działalności,
- jednego bezrobotnego absolwenta, skierowanego przez właściwy urząd pracy do odbywania stażu pracy, nie dłużej jednak jak przez okres 12 miesięcy.

Nie uważa się również za zwiększenie stanu zatrudnienia:

- czasowego zatrudnienia pracownika lub pełnoletniego członka rodziny w miejsce nieobecnego stałego pracownika, którego nieobecność trwa nieprzerwanie minimum 10 dni i jest spowodowana szczególnymi względami, w tym chorobą, urlopem czy powołaniem na ćwiczenia wojskowe,
- nie więcej niż o trzech pracowników, jeśli działalność prowadzona jest w gminach zagrożonych szczególnie wysokim bezrobociem strukturalnym (pod warunkiem zawiadomienia o tym właściwy urząd skarbowy),

- nie więcej niż o dwóch pracowników, jeżeli podatnik prowadzący gospodarstwo rolne wykonuje równocześnie pozarolniczą działalność gospodarczą w miejscowości o liczbie do 5000 mieszkańców.

### **3.2.3 Obowiązki ewidencyjne przy karcie podatkowej**

Podmioty gospodarcze prowadzące działalność opodatkowaną w formie karty podatkowej zwolnione są z:

- obowiązku prowadzenia ksiąg,
- składania zeznań podatkowych,
- składania deklaracji o wysokości uzyskanego dochodu,
- wpłacania zaliczek na podatek dochodowy.

Podmioty te zobowiązane są jednak wydawać na żądanie klienta rachunki (ewentualnie faktury VAT, jeżeli zarejestrowały się jako podatnicy VAT) stwierdzające sprzedaż towarów, wyrobów lub wykonywanych usług oraz przechowywać w kolejności numerów kopie tych rachunków (lub faktur) w okresie 5 lat podatkowych, licząc od końca roku, w którym wystawiono rachunek (lub fakturę).

W wypadku zatrudnienia pracowników podmioty te zobowiązane są do prowadzenia:

- ewidencji zatrudnienia,
- imiennych kart wynagrodzeń.

Od 1 stycznia 2002 roku bez względu na rodzaj czy okres prowadzonej działalności gospodarczej oraz liczbę zatrudnionych, wszyscy podatnicy podatku dochodowego w formie karty podatkowej stali się podatnikami VAT. W związku z tym zobowiązani są do prowadzenia ewidencji VAT zgodnie z art. 27 ustawy o VAT.

Podmioty te będą mogły jednak skorzystać ze zwolnienia z podatku VAT na zasadach ogólnych, tj. zwolnienia, które przysługuje jedynie wtedy, gdy wartość sprzedaży towarów w poprzednim roku podatkowym nie przekroczy kwoty stanowiącej równowartość 10 000 euro.

### **3.2.4 Zasady ustalania podatku dochodowego przy karcie podatkowej**

Wysokość podatku dochodowego przy karcie podatkowej zależy od:

- zakresu prowadzenia działalności,
- miejsca prowadzenia działalności,
- stanu zatrudnienia.

Kwotę tego podatku określa urząd skarbowy w decyzji według stawek miesięcznych. Jeżeli działalność prowadzona jest przez wspólników, wówczas wysokość podatku ustala się według stawki określonej dla stanu zatrudnienia odpowiadającego łącznej liczbie wspólników i pracowników, a w decyzji ustalającej wysokość podatku dochodowego w formie karty podatkowej wymienia się wszystkich wspólników.

W sytuacji, gdy działalność gospodarza rozpoczyna się w ciągu roku, podatek dochodowy w formie karty podatkowej za okres od dnia rozpoczęcia działalności do końca pierwszego miesiąca pobiera się w wysokości 1/30 miesięcznej należności za każdy dzień. Podatek dochodowy w formie karty podatkowej obniża się o kwotę składki na powszechne ubezpieczenie zdrowotne. Kwota składki na to ubezpieczenie nie może przekroczyć 7,5% podstawy wymiaru tej składki. Po upływie roku podatkowego podmiot gospodarczy zobowiązany jest w terminie do 31 stycznia złożyć we właściwym urzędzie skarbowym roczną informację (PIT 16A) o wysokości składki na powszechne ubezpieczenie zdrowotne zapłaconej i odliczonej od karty podatkowej w poszczególnych miesiącach. Ponadto podmioty gospodarcze płacą podatek dochodowy w formie karty podatkowej pomniejszony o zapłaconą składkę na powszechne ubezpieczenie zdrowotne bez wezwania, w terminie:

- do 7 dnia każdego miesiąca – za miesiąc ubiegły,
- do 28 grudnia – za grudzień.

### **3.3 Zasady ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych**

#### **3.3.1 Podmioty objęte ryczałem od przychodów ewidencjonowanych**

Podatnicy opłacają w roku podatkowym ryczałt od przychodów ewidencjonowanych z pozarolniczej działalności gospodarczej, jeżeli w roku poprzedzającym rok podatkowy:

- 1) a) uzyskali przychody z tej działalności, prowadzonej wyłącznie samodzielnie, w wysokości nieprzekraczającej 250 000 euro lub  
b) uzyskali przychody wyłącznie z działalności prowadzonej w formie spółki, a suma przychodów wspólników spółki z tej działalności nie przekroczyła kwoty 250 000 euro (dane na rok 2006),



2) rozpoczynają wykonywanie działalności w roku podatkowym i nie korzystają z opodatkowania w formie karty podatkowej – bez względu na wysokość przychodów.

Kwoty wyrażone w euro przelicza się na walutę polską według średniego kursu euro ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski, obowiązującego 1 października roku poprzedzającego rok podatkowy. Ponieważ w roku 2005 ten dzień przypadł na sobotę, kursem euro obowiązującym 1 października jest kurs ogłoszony w piątek, tj. 30 września. Według tabeli NBP nr 190/A/NBP/2005 z 30.09.2005 r. średni kurs 1 euro wynosił 3,9166 zł. Limit przychodów za 2005 rok uprawniający do opodatkowania w formie ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych w 2006 roku wynosi 979 150 zł.

#### Ryczałt opłacany kwartalnie

W 2006 roku z uproszczonej formy wpłacania ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych mogli korzystać podatnicy, których przychody w roku 2005 nie przekroczyły kwoty stanowiącej równowartość 97 915 zł (tj. 25 000 euro).

#### Ryczałt z tytułu umów najmu

Podatnicy osiągający przychody z tytułu najmu, podnajmu, dzierżawy, poddzierżawy lub innych umów o podobnym charakterze mogli w 2006 roku opłacać ryczałt według stawki 8,5% do momentu przekroczenia kwoty przychodu w wysokości 15 666,40 zł (tj. 4 000 euro).

Opodatkowaniu ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych podlegają także przychody:

1. Rolników prowadzących gospodarstwo rolne:
  - ze sprzedaży piasku, żwiru, kamieni, gliny, glinki, torfu i innych materiałów wydobywanych z gruntów wchodzących w skład gospodarstwa rolnego,
  - z usług świadczonych osobiście lub z udziałem członków rodziny pozostających we wspólnym gospodarstwie domowym w zakresie przewozu mleka do punktów skupu, zrywki i wywozu drewna z lasu do punktów przeładunkowych oraz przewozu uczniów do szkół,
  - usług o charakterze agrotechnicznym i przewozowym świadczonych na rzecz kół łowieckich.
2. Osób fizycznych z tytułu świadczenia usług hotelarskich polegających na wynajmie pokoi gościnnych i domków turystycznych, w tym również takich usług połączonych z wydawaniem posiłków, jeżeli łączna liczba pokoi, w tym także w domkach turystycznych, nie przekracza 12.

3. Osób fizycznych z działalności gospodarczej w zakresie wytwórczości ludowej lub artystycznej wykonywanej osobiście lub z udziałem członków rodziny pozostających we wspólnym gospodarstwie domowym, jeżeli:
  - sprzedają wytwarzane przez siebie wyroby lub też świadczą usługi w zakresie wytwórczości ludowej bądź artystycznej wyłącznie na rzecz innych jednostek organizacyjnych niemających osobowości prawnej oraz osób fizycznych będących przedsiębiorcami. Na równi z usługami traktuje się tutaj wytwarzanie wyrobów o charakterze ludowym i artystycznym z materiałów powierzonych oraz naprawę tych wyrobów,
  - ze sprzedaży wyrobów lub świadczenia usług osiągają przychody w kwocie nieprzekraczającej 40 000 zł rocznie,
  - założą księgę zamówień.

Jeśli osoba fizyczna w roku poprzedzającym rok podatkowy prowadziła działalność gospodarczą samodzielnie, a także w formie spółki cywilnej, podlega zryczałtowanemu podatkowi od przychodów ewidencjonowanych pod warunkiem, że przychody w obu przypadkach nie przekroczyły wyznaczonej granicy obrotu.

Zryczałtowanemu podatkowi od przychodów ewidencjonowanych nie polegają podmioty:

1. Opłacające podatek w formie karty podatkowej.
2. Korzystające z okresowego zwolnienia z podatku dochodowego.
3. Osiągające w całości lub części przychody z tytułu:
  - prowadzenia aptek,
  - prowadzenia lombardów,
  - działalności w zakresie kupna i sprzedaży wartości dewizowych,
  - wykonywania wolnych zawodów.
4. Wytwarzające wyroby opodatkowane podatkiem akcyzowym.
5. Podejmujące wykonywanie działalności w roku podatkowym:
  - po zmianie działalności wykonywanej samodzielnie na działalność wykonywaną na imię obojga małżonków, w tym także w formie spółki z małżonkiem,
  - po zmianie działalności wykonywanej na imię obojga małżonków, w tym także w formie spółki z małżonkiem na działalność prowadzoną samodzielnie przez jednego lub każdego z małżonków,
  - po zmianie działalności wykonywanej samodzielnie przez małżonka na działalność wykonywaną przez drugiego małżonka, jeżeli małżonek lub małżonkowie, na imię których prowadzona była działalność przed zmianą, opłacali z tej działalności podatek dochodowy na zasadach ogólnych.

6. Rozpoczynające działalność samodzielnie lub w formie spółki, jeśli osoba fizyczna lub jeden ze współników przed rozpoczęciem działalności w roku podatkowym lub w roku poprzedzającym rok podatkowy wykonywał w ramach stosunku pracy lub spółdzielczego stosunku pracy czynności wchodzące w zakres działalności osoby fizycznej prowadzącej działalność lub spółki.

Jeżeli osoba fizyczna lub spółka cywilna dokona sprzedaży towarów albo wyrobów lub uzyska przychody ze świadczenia usług na rzecz byłego albo obecnego pracodawcy, traci prawo do ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych i poczynając od dnia uzyskania tego przychodu do końca roku podatkowego opłaca podatek dochodowy na zasadach ogólnych.

Nie wyłącza opodatkowania w formie ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych osiąganie dodatkowo przychodów z najmu, podnajmu, dzierżawy, poddzierżawy oraz innych umów o podobnym charakterze.

### **3.3.2 Zasady obliczania podatku**

Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych wynosi odpowiednio:

1. „8,5% od:
  - przychodów z działalności usługowej, w tym z działalności gastronomicznej w zakresie przychodów ze sprzedaży napojów o zawartości powyżej 1,5% alkoholu,
  - przychodów z działalności polegającej na wytwarzaniu przedmiotów z materiału powierzonego przez zamawiającego,
  - prowizji uzyskanej przez komisanta ze sprzedaży na podstawie umowy komisji,
  - prowizji uzyskanej przez kolportera prasy na podstawie umowy o kolportaż prasy.
2. 5,5% od:
  - działalności wytwórczej, robót budowlanych lub w zakresie przewozów ładunków taborem samochodowym o ładowności powyżej 2 ton,
  - prowizji z działalności handlowej w zakresie sprzedaży jednorazowych biletów komunikacji miejskiej, znaczków do biletów miesięcznych, znaków opłaty skarbowej, znaczków pocztowych, żetonów i kart magnetycznych do automatów.
3. 3% od:
  - działalności gastronomicznej (z wyjątkiem sprzedaży napojów alkoholowych o zawartości powyżej 1,5% alkoholu),
  - działalności usługowej w zakresie handlu,

- działalności rybaków morskich i zalewowych w zakresie sprzedaży ryb i innych surowców z własnych połowów,
- świadczenia usług związanych z produkcją zwierzęcą zaliczanych zgodnie z Polską Klasyfikacją Wyrobów i Usług do klasy 01.42 – usługi związane z chowem i hodowlą zwierząt (z wyjątkiem usług weterynaryjnych) i do klasy 85.20 – usługi weterynaryjne” [5, str. 98].

Wysokość podatku dochodowego w formie ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych ustalana jest według poszczególnych stawek dla każdego rodzaju przychodu odrębnie (tzn. % od przychodów). Podatek ten pobierany jest bez pomniejszania go o koszty uzyskania przychodu.

W wypadku prowadzenia działalności w formie spółki cywilnej opodatkowaniu podlegają przychody osobno u każdego wspólnika w stosunku do jego udziału w zyskach określonego w umowie spółki. Gdy w umowie spółki nie określono udziału poszczególnych wspólników, przyjmuje się, że ich udziały są równe.

Podmioty gospodarcze opodatkowane w formie ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych zobowiązane są za każdy miesiąc obliczać ryczałt od uzyskanych przychodów<sup>1</sup> z działalności gospodarczej i wpłacać go:

1. w terminie do 20 następnego miesiąca za miesiąc poprzedni,
2. za grudzień – w terminie złożenia zeznania rocznego, czyli do 31 stycznia.

Przychodami z działalności gospodarczej są, poza przychodami ze sprzedaży składników związanych z prowadzoną działalnością:

- otrzymane dotacje, subwencje, dopłaty,
- odsetki na rachunkach bankowych związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą,
- dodatnie różnice kursowe,
- otrzymane kary umowne,
- umorzone lub przedawnione zobowiązania,
- zwrócone wierzytelności, które wcześniej zostały odpisane jako nieściągalne,
- nieodpłatnie otrzymane świadczenia w naturze,
- wynagrodzenia płatników z tytułu:
  - a) terminowego wpłacania podatków pobranych na rzecz budżetu państwa,
  - b) terminowego naliczania i odprowadzania składek na ubezpieczenie zdrowotne,

---

<sup>1</sup> Za przychody uważa się kwotę należną za sprzedane towary, wyroby czy świadczone usługi, niezależnie od tego czy zostały otrzymane. Kwoty te pomniejsza się o wartość zwróconych towarów, wyrobów, udzielonych bonifikat czy skont.

- c) wykonywania zadań związanych z ustaleniem prawa do świadczeń i ich wysokości oraz wypłatą świadczeń z ubezpieczenia chorobowego,
- przychody z najmu, podnajmu, dzierżawy, poddzierżawy oraz innych umów o podobnym charakterze składników majątku związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą,
- otrzymane odszkodowania za szkody dotyczące składników majątku związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą lub z prowadzeniem działów specjalnych produkcji rolnej.

Nie stanowią natomiast przychodów z działalności pobrane zaliczki na poczet przyszłych dostaw, otrzymane kredyty i pożyczki, zwrócone i umorzone podatki, opłaty, spłaty wartości przedmiotu najmu lub dzierżawy.

Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych obniża się o:

1. kwotę zapłaconej w roku podatkowym składki na powszechne ubezpieczenie zdrowotne podatnika,
2. wydatki wynikające z ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych (po odliczeniu składki na powszechne ubezpieczenie zdrowotne),
3. składki na ubezpieczenie społeczne podatnika i osób z nim współpracujących.

Odliczeń tych podmiot gospodarczy może dokonywać na bieżąco w ciągu roku podatkowego lub też w rozliczeniu rocznym. Składkę na ubezpieczenie zdrowotne opłaca się nawet wówczas, gdy kwota ryczałtu jest niższa od należnej składki.

### **3.3.3 Obowiązki ewidencyjne przy ryczałcie od przychodów ewidencjonowanych**

Podmioty gospodarcze rozliczające się w formie ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych w celu właściwego ustalenia przychodu muszą prowadzić ewidencję przychodów. Podmioty działające w formie spółki cywilnej prowadzą wspólną ewidencję przychodów. Poza ewidencją przychodów podmioty gospodarcze są zobowiązane również:

- prowadzić wykaz środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych,
- posiadać i przechowywać dowody zakupu towarów,
- w przypadku zatrudnienia pracowników prowadzić imienne indywidualne karty wynagrodzeń.

Jednostki, które kontynuują działalność, w terminie do 20 stycznia roku podatkowego, w którym będą się rozliczać w formie ryczałtu, muszą zawiadomić właściwy urząd skarbowy o założeniu obowiązującej ewidencji. Natomiast podmioty gospodarcze, które rozpoczynają działalność w ciągu roku, muszą zawiadomić odpowiedni urząd skarbowy w ciągu 7 dni od rozpoczęcia działalności.

## EWIDENCJA PRZYCHODÓW

W ewidencji przychodów ujmuje się wszystkie przychody z działalności gospodarczej według stawek ryczałtu dla poszczególnych rodzajów działalności. Zapisów w ewidencji dokonuje się w porządku chronologicznym na podstawie prawidłowych dowodów księgowych. Podstawą wpisu mogą być:

- wystawione faktury,
- rachunki,
- dzienne zestawienia faktur i rachunków,
- w wypadku sprzedaży nieudokumentowanej (detalicznej) wpisu dokonuje się na koniec dnia na podstawie sporządzonego dowodu wewnętrznego (lub dobowego raportu z kasy fiskalnej).

Podmioty gospodarcze będące podatnikami VAT zobligowane są do prowadzenia ewidencji dla tego podatku i mogą dokonywać w ciągu roku podatkowego wpisu przychodów według dnia wystawienia faktury lub rachunku.

Podatnicy VAT mogą zrezygnować z prowadzenia ewidencji przychodów pod warunkiem, że prowadzona na potrzeby podatku od towarów i usług ewidencja jest tak zorganizowana, że pozwala na wyodrębnienie przychodów według poszczególnych stawek podatku dochodowego. Po zakończeniu każdego miesiąca podmioty gospodarcze muszą sporządzić zestawienie, w którym wykażą przychody, uwzględniając różnice pomiędzy przychodem w rozumieniu podatku od towarów i usług VAT a przychodem w sensie ryczałtowanego podatku dochodowego.

Jeżeli dany podmiot gospodarczy prowadzi ewidencję przychodów na komputerze, musi na koniec każdego miesiąca dokonać wydruku zapisów za dany miesiąc. Wydruk ten powinien być zgodny ze wzorem ewidencji. Jeśli program komputerowy nie zapewnia wydruku ewidencji według obowiązującego wzoru, jednostka gospodarcza powinna po zakończeniu miesiąca wpisać w jednej pozycji sumy przychodów za dany miesiąc według stawek podatkowych do obowiązującego wzoru ewidencji.

Jednostki gospodarcze mają obowiązek prowadzić ewidencję przychodów rzetelnie. Za rzetelnie prowadzoną ewidencję uważa się taką, w której zapisy

dokonywane są zgodnie ze stanem faktycznym. Ewidencję uważa się za rzetelną, jeśli:

- niewpisane lub błędnie wpisane kwoty przychodów łącznie nie przekraczają 0,5% przychodu wykazanego w ewidencji za dany rok podatkowy lub przychodu wykazanego w roku podatkowym do dnia, w którym urząd skarbowy lub organ kontroli skarbowej stwierdził te błędy,
- brak właściwych zapisów jest związany z nieszczęśliwym wypadkiem lub zdarzeniem losowym, które uniemożliwiło podmiotowi gospodarczemu prowadzenie ewidencji,
- podmiot gospodarczy uzupełnił zapisy lub dokonał korekty błędnych zapisów w ewidencji przed rozpoczęciem kontroli przez urząd skarbowy lub urząd kontroli skarbowej,
- błędne zapisy są skutkiem oczywistej pomyłki, na którą jednostka gospodarcza posiada dowody księgowe.

Ewidencję przychodów jednostka gospodarcza ma obowiązek zbroszować i kolejno ponumerować jej strony. Ewidencję tę przechowuje się w miejscu wykonywania działalności lub w miejscu wskazanym przez podmiot jako siedziba firmy. Jeżeli ewidencja prowadzona jest przez biuro rachunkowe, to jednostka gospodarcza musi o tym fakcie powiadomić odpowiedni urząd skarbowy w terminie 7 dni od dnia zawarcia umowy z biurem, podając jednocześnie nazwę i adres biura oraz miejsce przechowywania ewidencji i dowodów związanych z jej prowadzeniem. Ewidencje przychodów przechowuje się przez 5 lat.

## WYKAZ ŚRODKÓW TRWAŁYCH I WARTOŚCI NIEMATERIALNYCH I PRAWNYCH

Jednostki gospodarcze będące na ryczałcie od przychodów ewidencjonowanych poza ewidencją przychodów prowadzą także wykaz środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych. Wykaz ten powinien zawierać przynajmniej następujące dane:

- liczbę porządkową,
- datę nabycia środka trwałego lub wartości niematerialnej i prawnej,
- datę przyjęcia ich do używania,
- określenie dokumentu stwierdzającego ich nabycie,
- symbol „Klasyfikacji Środków Trwałych” GUS (KŚT),
- wartość początkową,
- stawkę amortyzacyjną,
- zaktualizowaną wartość początkową,
- datę likwidacji oraz jej przyczynę i datę zbycia.

Wykaz ten stanowi podstawę do ustalenia wielkości zużycia środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych, jeśli podmiot gospodarczy będący na ryczałcie od przychodów ewidencjonowanych przechodzi na opodatkowanie na zasadach ogólnych.

Zapisów w wykazie dokonuje się najpóźniej w miesiącu przyjęcia środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych do używania. Wykaz ten powinien być zbrzuszony i kolejno ponumerowany.

## EWIDENCJA WYNAGRODZEŃ

Podmioty gospodarcze będące na ryczałcie od przychodów ewidencjonowanych, zatrudniające pracowników na podstawie stosunku pracy, stają się płatnikami podatku dochodowego od osób fizycznych i w związku z tym muszą prowadzić indywidualne karty przychodów pracowników. Karty te prowadzi się według zasad standardowych.

## KSIĄŻKA ZAMÓWIEŃ

Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą w zakresie wytwórczości ludowej lub artystycznej, wykonywanej osobiście lub z udziałem członków rodziny pozostających we wspólnym gospodarstwie domowym, jeśli świadczą usługi lub wykonują wyroby na rzecz osób prawnych i innych jednostek organizacyjnych niemających osobowości prawnej, mogą rozliczać się z prowadzonej działalności w formie ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych, pod warunkiem że założą książkę zamówień. Taka książka zamówień powinna zawierać przynajmniej następujące dane:

- kolejny numer wpisu,
- nazwę i adres płatnika,
- datę wystawienia faktury (rachunku),
- kwotę należną za wykonanie świadczenia (sprzedaż wyrobów lub usług),
- stawkę i kwotę ryczałtu,
- kwotę pobranej przez płatnika składki na powszechne ubezpieczenie zdrowotne,
- kwotę należnego ryczałtu po odliczeniu składki na powszechne ubezpieczenie zdrowotne,
- kwotę wypłaty netto,
- rodzaj, numer i datę dowodu wypłaty,
- podpis osoby upoważnionej przez płatnika.



Zapisu w książce zamówień dokonuje się każdorazowo przy złożeniu faktury (rachunku) przez podatnika. Książkę zamówień należy również zbroszurować i kolejno ponumerować.

### **3.3.4 Zasady ustalania podatku**

#### **OKRESOWE ZAMKNIĘCIE RYCZAŁTU**

Jednostki gospodarcze będące na ryczałcie zobowiązane są złożyć we właściwym według miejsca zamieszkania urzędzie skarbowym w terminie do 31 stycznia następnego roku podatkowego:

- PIT 28 – zeznanie o wysokości uzyskanego przychodu, wysokości dokonanych odliczeń i należnego ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych,
- PIT 29 – zeznanie o wysokości uzyskanego przychodu, o którym mowa w art. 6 ust. 2 ustawy z 20 listopada 1998 r., oraz należnego ryczałtu,
- PIT O – informację o odliczeniach od przychodu i podatku,
- PIT D – informację o odliczeniu wydatków mieszkaniowych.

#### **SPIS TOWARÓW**

Jednostki gospodarcze będące na ryczałcie od przychodów ewidencjonowanych zobowiązane są sporządzać:

- na dzień zaprowadzenia ewidencji,
- na koniec każdego roku podatkowego,
- w razie zmiany wspólnika lub zmiany umowy spółki,
- na dzień likwidacji działalności

spis z natury towarów, materiałów podstawowych i pomocniczych, półproduktów, produktów gotowych, braków i odpadków. W wypadku likwidacji działalności spisem z natury objęte jest również wyposażenie jednostki gospodarczej.

Spis z natury może być dokonany na specjalnym arkuszu zwanym arkuszem spisu z natury. Zgodnie z obowiązującymi przepisami arkusz ten powinien zawierać następujące dane:

- nazwisko i imię właściciela (właścicieli) podmiotu gospodarczego,
- nazwę firmy,
- datę sporządzenia spisu,
- numer kolejny pozycji arkusza spisu z natury,
- szczegółowe określenie towaru objętego spisem,

- jednostki miary,
- ilość stwierdzoną w czasie spisu,
- cenę w złotych i groszach za jednostkę miary,
- wartość poszczególnych pozycji oraz sumę wartości spisu z natury.

Spis powinna kończyć klauzula „Spis zakończono na pozycji...” oraz podpisy osób sporządzających go i właściciela firmy.

Spis z natury podmiot gospodarczy musi wycenić w ciągu 14 dni od dnia sporządzenia spisu. Składniki spisu z natury wycenia się w cenie zakupu lub cenie rynkowej, jeżeli jest ona niższa od ceny zakupu oraz gdy nie jest możliwe ustalenie ceny zakupu składnika spisu. Poprzez cenę zakupu rozumie się cenę, jaką nabywca płaci za zakupione składniki majątku, pomniejszoną o podatek od towarów i usług VAT, podlegający odliczeniu.

Przy imporcie towarów cenę zakupu powiększa się o należne cło, podatek akcyzowy, opłaty wyrównawcze i opłaty celne dodatkowe.

Jeżeli płatnik otrzymał składnik majątku w drodze spadku lub darowizny, jego wyceny dokonuje się według cen zakupu takiego samego lub podobnego składnika.

Spis z natury należy wpisać do ewidencji przychodów według poszczególnych rodzajów jego składników lub w jednej pozycji, jeżeli na podstawie spisu zostało sporządzone odrębne szczegółowe zestawienie poszczególnych jego składników. Zestawienie to należy przechowywać razem z ewidencją przychodów.

## **3.4 Podatkowa księga przychodów i rozchodów**

### **3.4.1 Podmioty gospodarcze zobowiązane do prowadzenia księgi przychodów i rozchodów**

Podatkową księgę przychodów i rozchodów zgodnie z obowiązującymi przepisami (rozporządzenie ministra finansów z 15.12.2000 r. w sprawie prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów – DzU z 2000 r. nr 116, poz. 1222) zobowiązane są prowadzić:

1. osoby fizyczne i spółki cywilne tych osób wykonujące pozarolniczą działalność gospodarczą, których przychód ze sprzedaży w poprzednim roku podatkowym nie przekroczył granicy 800 tys. euro (ustawa z 29.09.1994 r. o rachunkowości – DzU nr 121, poz. 591 z późniejszymi zmianami. Dla ustalenia przychodu przeliczenia euro na złotego polskiego dokonuje się według stanu euro na 30 września roku poprzedzającego rok podatkowy),

2. osoby wykonujące działalność w zakresie wolnych zawodów,
3. osoby fizyczne wykonujące działalność na podstawie umów agencyjnych i na warunkach umów zlecenia zawartych na podstawie odrębnych przepisów,
4. rolnicy prowadzący gospodarstwo rolne bez zatrudnienia w nim pracowników, członków rolniczych spółdzielni produkcyjnych oraz pracowników rolnych, wykonujący działalność gospodarczą osobiście lub z udziałem członków rodziny pozostających we wspólnym gospodarstwie domowym, o ile łączny przychód z tej działalności gospodarczej nie przekracza 10 000 zł,
5. duchowni, którzy zrzekli się opłacania zryczałtowanego podatku dochodowego.

Z obowiązku prowadzenia księgi przychodów i rozchodów zwolnione są osoby, które:

- prowadzą księgi rachunkowe,
- opłacają podatek dochodowy w formie zryczałtowanej,
- wykonują wyłącznie usługi przewozu osób i towarów taborom konnym,
- dokonują sprzedaży środków trwałych po likwidacji przedsiębiorstwa,
- są rolnikami wykonującymi działalność gospodarczą i osiągnięty przez nich przychód z pozarolniczej działalności gospodarczej nie przekracza 5000 zł w roku podatkowym,
- wykonują wolny zawód adwokata wyłącznie w zespole adwokackim,
- na podstawie decyzji urzędu skarbowego zostały zwolnione z obowiązku prowadzenia ksiąg.

### **3.4.2 Ogólne warunki dotyczące prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów**

#### **ZAPROWADZENIE KSIĘGI**

Podmioty gospodarcze zobowiązane do prowadzenia księgi przychodów i rozchodów zobligowane są do 20 stycznia roku podatkowego do powiadomienia urzędu skarbowego właściwego dla podatku dochodowego o zaprowadzeniu księgi.

Jeżeli podmiot gospodarczy rozpoczyna działalność gospodarczą w ciągu roku, musi powiadomić urząd skarbowy o prowadzeniu księgi w ciągu 7 dni od dnia jej założenia. W przypadku gdy działalność gospodarcza prowadzona jest

w formie spółki cywilnej, obowiązek zawiadomienia urzędu skarbowego spoczywa na tym wspólniku, który mieszka na terenie urzędu skarbowego właściwego terytorialnie dla siedziby spółki. W przeciwnym razie wspólnicy wyznaczają osobę, która zawiadamia urząd skarbowy o prowadzeniu księgi przychodów i rozchodów.

## SPIS TOWARÓW I ZASADY WYCENY SKŁADNIKÓW SPISU

Podmioty gospodarcze objęte obowiązkiem prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów powinny przeprowadzić spis z natury składników gospodarczych:

1. przed zaprowadzeniem księgi,
2. na koniec każdego roku podatkowego,
3. w razie zmiany podatnika lub wspólnika,
4. w razie likwidacji działalności,
5. na wniosek urzędu skarbowego.

Jeżeli na dzień zaprowadzenia księgi przychodów i rozchodów podmiot gospodarczy nie posiada składników podlegających spisowi z natury, wówczas w księdze przychodów i rozchodów należy jako pierwszą pozycję wpisać „Remanent początkowy na dzień... wynosi 0”.

Spisowi z natury podlegają rzeczowe składniki podmiotu gospodarczego, a także składniki niestanowiące własności przedsiębiorstwa (obce), ale znajdujące się na przechowaniu lub w użytkowaniu danej firmy. Dotyczy to na przykład materiałów postawionych do dyspozycji dostawcy, przedmiotów majątkowych przyjętych do przerobu, wyrobów gotowych sprzedanych a nieodebranych przez odbiorców itp. O wynikach spisu tych składników należy powiadomić pisemnie właścicieli inwentaryzowanych składników majątkowych w terminie 14 dni od dnia zakończenia spisu. Obowiązek przeprowadzenia spisu nie dotyczy natomiast obcych składników majątku znajdujących się w jednostkach świadczących usługi transportowe, spedycyjne, remontowe czy składowania.

Na rzeczowe składniki majątkowe objęte spisem z natury składają się:

- towary handlowe,
- materiały podstawowe,
- materiały pomocnicze,
- produkcja niezakończona,
- wyroby gotowe,
- braki,
- odpadki.

Arkusze spisu, na których ujęto wyniki spisu, powinny zawierać co najmniej następujące dane:

1. nazwę jednostki gospodarczej,
2. kolejny numer karty spisu,
3. określenie magazynu, sklepu, punktu składowego itp., w wypadku gdy składniki majątkowe znajdują się w różnych miejscach,
4. datę i termin przeprowadzenia inwentaryzacji,
5. kolejny numer pozycji arkusza spisu,
6. szczegółowe określenie składnika (np. symbol identyfikujący, numer symbolu indeksu itp.),
7. jednostkę miary,
8. ilość stwierdzoną w czasie spisu,
9. cenę za jednostkę miary i ogólną wartość (u podatników VAT podstawą wyceny jest cena netto).

Spis z natury powinien być wyceniony w ciągu 14 dni od jego przeprowadzenia. Składniki spisu z natury wycenia się według:

1. cen zakupu,
2. cen nabycia,
3. cen rynkowych z dnia sporządzenia spisu, jeśli są one niższe od ceny zakupu lub nabycia,
4. kosztu wytworzenia.

## KSIĘGI JAKO DOWÓD W POSTĘPOWANIU PODATKOWYM

Podatkowa księga przychodów i rozchodów jest dowodem w postępowaniu podatkowym, jeżeli jest prowadzona rzetelnie, zgodnie z prawdą materialną i formalną. Błędy natury formalnej i rachunkowej, które nie zmieniają w sposób istotny rozmiarów działalności jednostki gospodarczej, a jednocześnie nie mają wpływu na wymiar podatku dochodowego czy podatku VAT, określa się „wadliwym prowadzeniem ksiąg”. Nieprawidłowości natury merytorycznej (np. świadome zaniżanie obrotów czy dochodów) powodują uznanie księgi jako „nierzetelnej”, czego skutkiem może być oszacowanie dochodów firmy przez organa podatkowe.

Nie uznaje się ksiąg za nierzetelne, jeśli:

- niewpisane lub błędnie wpisane kwoty przychodów łącznie nie przekraczają 0,5% przychodu w ciągu roku podatkowego lub do momentu kontroli podatkowej,
- brak zapisów w księdze jest związany z nieszczęśliwym wypadkiem lub zdarzeniem losowym,
- błędy spowodowały podwyższenie podstawy opodatkowania (z wyjątkiem spowodowanych zaniżeniem lub niewykazywaniem kosztów zakupu materiałów podstawowych, towarów handlowych i kosztów wynagrodzeń),

- podmiot gospodarczy uzupełnił zapisy lub dokonał korekty błędnych zapisów w księdze przed rozpoczęciem kontroli przez urząd skarbowy lub urząd kontroli skarbowej,
- błędne zapisy są skutkiem oczywistej pomyłki, na którą jednostka gospodarcza posiada dowody księgowe.

### **3.4.3 Zasady ewidencji kosztów w księdze przychodów i rozchodów**

Problematyka kosztów uzyskania przychodów zawarta jest w art. 9 ust. 2 i art. 15 ust. 1 ustawy z 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych. Ustawa o podatku dochodowym nie wyszczególnia jednak wszystkich rodzajów kosztów uzyskania przychodów, ogranicza się do podania ich definicji ogólnej, zgodnie z którą kryteriami kwalifikującymi dany wydatek do grupy kosztów uzyskania przychodów są:

- fakt poniesienia tego wydatku,
- niezakwalifikowanie tego wydatku do grupy wydatków nieuznanych przez ustawodawcę za koszty uzyskania przychodu.

Przepisy o podatku dochodowym określają, że kosztami uzyskania przychodów z poszczególnych źródeł są wszelkie koszty poniesione w celu osiągnięcia przychodów z wyjątkiem kosztów ustawowo wyłączonych (wymienionych w art. 23 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych).

„Koszt w rachunkowości podatkowej mierzy dozwolone przez prawo podatkowe (ustawa z 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych) zmniejszenie osiągalnych przez podmiot gospodarczy przychodów. Zużycie, które w sensie rachunkowości finansowej jest kosztem, może na płaszczyźnie rachunkowości podatkowej mieć zupełnie inny wymiar. To, co jest wspólne dla kosztów w rachunkowości finansowej i podatkowej, to ich wynikowy charakter.

W rachunkowości finansowej koszt determinuje wynik finansowy, w rachunkowości podatkowej zaś podstawę opodatkowania wyrażoną przez osiągnięty dochód” [5, str. 137].

W myśl prawa podatkowego, aby dany wydatek stał się kosztem, musi spełniać następujące cechy:

1. musi istnieć bezpośredni związek wydatku z prowadzoną działalnością oraz jego poniesienie miało lub mogło mieć bezpośredni wpływ na wielkość osiąganego przychodu,
2. między wydatkiem a osiągnięciem przychodu musi zachodzić związek przyczynowo-skutkowy polegający na tym, że poniesienie wydatku ma wpływ na powstanie lub zwiększenie przychodu.

W praktyce występują takie koszty, których związek przyczynowo-skutkowy z przychodem jest oczywisty (np. wartość zakupionych towarów w cenie zakupu, a następnie sprzedanych). Występuje jednak też duża grupa takich kosztów, których związek z przychodem nie jest aż tak wyraźny. W takiej sytuacji nie może być jednoznacznej odpowiedzi. Należy wtedy kierować się ekonomiczną definicją kosztu i zwrócić uwagę, czy to zużycie nie jest przez prawo podatkowe wyłączone z kosztów. Przy ustalaniu kosztów uzyskania przychodu każdy wydatek – poza wyraźnie wskazanym w ustawie o podatku dochodowym – wymaga indywidualnej oceny pod kątem bezpośredniego związku z przychodem i racjonalności działania dla osiągniętego przychodu. Ważną zasadą kosztów uzyskania przychodów jest ich potrącalność tylko w:

- roku, w którym zostały poniesione, w odniesieniu do podatników podatku dochodowego od osób fizycznych (art. 23 ust. 4 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych). Jednakże u podatników osób fizycznych prowadzących księgi rachunkowe (handlowe) koszty uzyskania przychodów objęte tymi księgami są potrącane tylko w tym roku podatkowym, którego dotyczą. Zasada ta ma również zastosowanie do tych podmiotów gospodarczych, które prowadzą podatkowe księgi przychodów i rozchodów pod warunkiem, że stale, w każdym roku podatkowym księgi te będą prowadzone w sposób umożliwiający wyodrębnienie kosztów uzyskania przychodów odnoszących się tylko do tego roku podatkowego,
- roku podatkowym, którego dotyczą w odniesieniu do podmiotów gospodarczych osób prawnych (art. 15 ust. 4 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych).

Koszty poniesione w walutach obcych przelicza się na złote według kursów średnich ogłaszanych przez Narodowy Bank Polski z dnia poniesienia kosztu. Jeżeli koszty wyrażone są w walutach obcych, a między dniem ich zarachowania i dniem zapłaty występują różne kursy walut, koszty te odpowiednio podwyższa się lub obniża o różnice wynikające z zastosowania kursu sprzedaży walut z dnia zapłaty, ustalonego przez bank dewizowy, z którego usług korzystał ponoszący koszt, oraz zastosowania kursu średniego ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski z dnia zarachowania (art. 22 ust. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych). Ewidencji kosztów uzyskania przychodu w księdze przychodów i rozchodów dokonuje się w dniu poniesienia wydatku lub w momencie zarachowania zobowiązania (chyba że rozporządzenie o prowadzeniu księgi przychodów i rozchodów stanowi inaczej).

Podmioty gospodarcze będące płatnikami VAT dokonują ewidencji kosztów na potrzeby tego podatku w tzw. ewidencji zakupu, a następnie każdy koszt rejestrowany jest w odpowiedniej kolumnie księgi. Nie wolno dokonywać wpisów kosztów do księgi na podstawie dziennych lub miesięcznych zestawień.

Ustawa o podatku dochodowym dokonuje wielu wyłączeń z kosztów uzyskania przychodów. Załącznik nr 1 przedstawia, których kosztów nie uważa się za koszty uzyskania przychodów (art. 23 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych).

## RODZAJE KOSZTÓW UZYSKANIA PRZYCHODU I ICH EWIDENCJA W KSIĘDZE

Koszty uzyskania przychodu rejestruje się w księdze, a sposób ich ujęcia zależy od tego, czy:

- a) podmiot rejestrujący zdarzenie w księdze jest podatnikiem podatku od towarów i usług VAT, czy też nie,
- b) podmiot jest zwolniony z podatku od towarów i usług VAT.

W wypadku podmiotów objętych podatkiem od towarów i usług VAT ujęcie kosztów w podatkowej księdze przychodów i rozchodów zależy także od tego, czy:

1. koszty te związane są z czynnościami wyłącznie opodatkowanymi VAT,
2. koszty te związane będą z czynnościami zwolnionymi z VAT,
3. koszty związane będą z czynnościami zwolnionymi i opodatkowanymi VAT.

Jeżeli koszty są związane z czynnościami opodatkowanymi VAT, w księdze ujmuje się je w wartości netto (tj. w cenie bez podatku VAT).

Z kolei jeśli wydatki dotyczą czynności zwolnionych z VAT, ujmuje się je w księdze według wartości brutto (tj. łącznie z podatkiem VAT).

Koszty związane z czynnościami zwolnionymi i opodatkowanymi VAT rozlicza się proporcjonalnie do tego, jaki jest udział czynności opodatkowanych w sprzedaży ogółem i czynności zwolnionych w sprzedaży ogółem. W tej części, która dotyczy sprzedaży opodatkowanej, koszty ujmuje się w wartości netto, natomiast w części dotyczącej sprzedaży zwolnionej – w wartości brutto.

## ZAKUP MATERIAŁÓW, SUROWCÓW, PÓLFABRYKATÓW, TOWARÓW HANDLOWYCH

Zakup materiałów podstawowych oraz towarów handlowych powinien być zapisany w księdze bezpośrednio po ich otrzymaniu, najpóźniej przed przekazaniem do magazynu lub sprzedaży.

Wartość zakupu materiałów i towarów handlowych ujmuje się w księdze:

- a) zakupionych przez podatnika VAT udokumentowanych oryginałem faktury VAT – według ceny bez podatku VAT, tj. ceny netto,



- b) zakupionych przez podatnika VAT udokumentowanych rachunkami lub innymi dowodami kupna-sprzedaży, np. umowy kupna-sprzedaży – według ceny zawartej na tych dokumentach,
- c) zakupionych przez podmioty zwolnione z VAT – udokumentowane oryginałem rachunku według ceny zawartej na rachunku.

W wypadku towarów handlowych lub materiałów pochodzących z importu wartość ich zakupu ujmuje się w księdze:

- a) według ceny zakupu na warunkach dostawy franco granica polska lub CIF port polski ujętej w fakturze dostawcy zagranicznego przeliczonej na złote polskie po kursie z dowodu odprawy celnej powiększonym o cło, akcyzę, w wypadku gdy towar objęty jest akcyzą, przez podatników VAT,
- b) według ceny zakupu ustalonej na tej samej zasadzie co w punkcie „a” powiększonej dodatkowo o podatek VAT zapłacony na granicy, w wypadku zakupu przez podmioty zwolnione z VAT.

## KOSZTY ZAOPATRZENIA I ZBYTU

Do tej grupy kosztów należą z reguły koszt transportu obcego i własnego, ubezpieczenia w drodze, załadunku, przeładunku, rozładunku. Koszty transportu obcego powinny być udokumentowane fakturami VAT lub rachunkami wystawionymi przez przewoźnika.

Do ewidencji środków trwałych mogą być wpisane środki transportu zakupione na cele prowadzonej działalności gospodarczej. Może się zdarzyć jednak, że osoba prowadząca działalność gospodarczą zakupiła pojazd najpierw z myślą o prywatnym jego użytkowaniu, a następnie stwierdziła, że będzie go wykorzystywała do celów prowadzonej działalności. W takiej sytuacji pojazd może być wpisany do ewidencji środków trwałych na podstawie własnego oświadczenia.

Podmioty gospodarcze mogą także korzystać ze środków transportu użytkowanych na podstawie umów leasingowych. W takiej sytuacji w zależności od uprawnień leasingodawcy lub leasingobiorcy do przedmiotu umowy leasingowej środek transportu zaliczany będzie do środków trwałych leasingodawcy lub leasingobiorcy. Zasady zaliczania przedmiotów leasingu do majątku leasingodawcy lub leasingobiorcy zawarte są w rozporządzeniu ministra finansów z 6 kwietnia 1993 r. (DzU z 1993 r. nr 28, poz. 129). Zgodnie z treścią tego rozporządzenia do składników majątku wynajmującego lub wydierżawiającego (leasingodawcy) zalicza się rzeczy lub prawa majątkowe stanowiące przedmiot umowy, gdy umowa ta spełnia chociaż jeden z warunków:

- została zawarta na czas nieoznaczony,
- została zawarta na czas oznaczony, lecz nie przewiduje prawa do nabycia jej przedmiotu przez najemcę lub dzierżawcę (leasingobiorcę) albo prawo to przewiduje, lecz z możliwością jego wypowiedzenia,
- została zawarta na czas oznaczony i daje leasingobiorcy prawo do nabycia jej przedmiotu bez możliwości wypowiedzenia tego prawa, a ponadto podstawowy okres umowy, której przedmiotem są prawa majątkowe, rzeczy ruchome, wynosi co najmniej 40% normatywnego okresu amortyzacji, a suma opłat ustalona w podstawowym okresie umowy jest niższa od wartości netto tychże rzeczy.

W przypadku korzystania przez podmiot gospodarczy ze środka transportu, który jest własnością leasingodawcy, wydatki związane z jego używaniem przez leasingobiorcę nie stanowią dla niego kosztu uzyskania przychodu.

Jeśli żaden z powyższych warunków nie może być spełniony, przedmiot umowy leasingowej zaliczany jest do składników majątku leasingobiorcy. W takiej sytuacji wszystkie wydatki poniesione w związku z użytkowaniem tego środka transportu (paliwo, remonty, ogumienie, składki ubezpieczeniowe – OC i AC, amortyzacja itp.) wpisanego do ewidencji środków trwałych stanowią koszt uzyskania przychodu.

Podmiot gospodarczy może przy zakupie i sprzedaży towarów handlowych i materiałów korzystać również z:

1. prywatnego samochodu osobowego pracownika zatrudnionego na podstawie umowy o pracę,
2. prywatnego samochodu osobowego osoby zatrudnionej na podstawie umowy zlecenia lub o dzieło,
3. prywatnego samochodu osobowego właściciela firmy niewprowadzonego do ewidencji środków trwałych.

Samochód osobowy lub inny o dopuszczalnej ładowności do 500 kg pracownika zatrudnionego na podstawie umowy o pracę wykorzystywany może być do celów służbowych w:

- jazdach lokalnych,
- jazdach zamiejscowych.

W wypadku wykorzystywania samochodu prywatnego pracownika w jazdach lokalnych podstawą zwrotu kosztów używania do celów służbowych samochodów osobowych jest umowa cywilnoprawna zawarta między pracodawcą a pracownikiem. Z umowy tej powinno wynikać jaki prywatny samochód, o jakiej pojemności będzie wykorzystywany do celów służbowych, czy pojazd będzie wykorzystywany tylko do celów lokalnych, czy też w jazdach zamiejscowych lub w jednym i drugim, miesięczny limit kilometrów na jazdy lokalne.

W jazdach lokalnych miesięczne limity kilometrów uzależnione są od liczby mieszkańców w danej gminie lub mieście właściwym ze względu na miejsce zatrudnienia pracownika. Miesięczny limit kilometrów wynikający z umowy może wynieść maksymalnie w miastach i gminach:

- do 100 000 mieszkańców – 300 km,
- od 101 000 do 500 000 mieszkańców – 500 km,
- ponad 500 000 mieszkańców – 700 km.

Tego typu wydatki pracodawca rozlicza z pracownikiem na podstawie liczby przejechanych kilometrów i stawki za 1 km przebiegu. Stawki te ulegają zmianom proporcjonalnie do zmian ceny paliwa. Ponadto stawki te podzielone są na dwie grupy samochodów:

- dla samochodów osobowych o pojemności skokowej silnika do 900 cm<sup>3</sup>,
- dla samochodów osobowych o pojemności skokowej silnika powyżej 900 cm<sup>3</sup>.

Wydatki poniesione przez podmiot gospodarczy na rzecz pracowników z tytułu używania przez nich samochodów osobowych do celów służbowych w celu odbycia podróży służbowej (jazdy zamiejscowe) stanowią koszt uzyskania przychodu w wysokości nieprzekraczającej kwoty powstałej w wyniku zastosowania stawek za jeden kilometr przebiegu pojazdu i liczby przejechanych kilometrów.

Jeśli podatnik używa prywatnego samochodu niewprowadzonego do ewidencji środków trwałych dla celów prowadzonej przez siebie działalności gospodarczej i ponadto jest płatnikiem podatku VAT, może VAT naliczony przy zakupach związanych z eksploatacją tego pojazdu odliczać do wysokości kosztów uzyskania przychodu. Oznacza to, że podatnik może dokonywać zakupu np. oleju, ropy, klocków hamulcowych i innych materiałów eksploatacyjnych na faktury VAT, na których będzie numer rejestracyjny pojazdu niewprowadzonego do ewidencji środków trwałych.

## KOSZTY REPREZENTACJI I REKLAMY

Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych (art. 23 ust. 1 pkt 23) pozwala zaliczyć do kosztów uzyskania przychodu koszty związane z reprezentacją i reklamą. Ustawa ta nie definiuje jednak kosztów reprezentacji i reklamy ani też nie określa, o jakiego rodzaju koszty ustawodawcy chodzi. Dlatego przy definiowaniu tych pojęć stosuje się wykładnię językową zawartą w *Słowniku języka polskiego* lub *Słowniku wyrazów obcych*.

Reklama według *Słownika języka polskiego* jest to rozpowszechnianie informacji o towarach, ich zaletach, wartości, miejscach i możliwościach

nabycia, chwalenie kogoś, zalecanie czegoś; przez prasę, radio, telewizję, środki służące temu celowi (np. plakaty, napisy, ogłoszenia itp.).

Reprezentacja to z kolei okazałość, wytworność w jakimś sposobie życia, związana ze stanowiskiem lub pozycją społeczną.

Reklama jest więc działaniem, którego cel to kształtowanie popytu poprzez poszerzenie wiedzy przyszłych nabywców o towarach lub usługach, ich cechach oraz przeznaczeniu w celu zachęcenia ich do nabycia towarów lub usług od tej właśnie, a nie innej jednostki gospodarczej. Technicznym sposobem realizacji reklamy są ogłoszenia prasowe, radiowe, telewizyjne, plakaty, afisze stałe, a także rozsyłanie folderów i innych informacji.

Reprezentacja natomiast jest działaniem polegającym na oficjalnych kontaktach handlowych z inną jednostką gospodarczą, związanym w szczególności z przyjmowaniem i utrzymywaniem delegacji lub kontrahentów, uczestnictwem w przyjęciach związanych z pobytem tych delegacji.

Na potrzeby podatkowe reklama została podzielona na publiczną i niepubliczną. Reklama publiczna adresowana jest do odbiorców anonimowych, potencjalnych konsumentów lub użytkowników, do bliżej nieokreślonych klientów masowych. Do kosztów reklamy publicznej zalicza się wydatki [5, str. 166]:

- na reklamę w środkach masowego przekazu, czyli przekazywaną za pośrednictwem prasy, radia, telewizji, kina, Internetu lub innych publicznych środków,
- na reklamę wizualną umieszczoną trwale lub przenośnie na stadionach, obiektach użyteczności publicznej, ulicach, drogach, placach, targowiskach, w oknach wystawowych sklepów, na słupach ogłoszeniowych, tablicach, na samochodach i innych środkach transportu,
- na reklamę masową skierowaną do anonimowych odbiorców realizowaną w dowolnej formie przekazu, np. wideo, grafika, zdjęcia, technika świetlna itp.,
- związane z uczestnictwem w publicznych imprezach reklamowych, tj. krajowych i międzynarodowych targach, wystawach, kiermaszach, giełdach, mityngach, konferencjach, sympozjach itp.,
- na reklamę uwidocznioną na afiszach, ulotkach, w katalogach, książkach telefonicznych, wydawnictwach książkowych, kalendarzach, folderach, przewodnikach turystycznych, mapach itp.,
- na reklamę pokazową typu: rewiu mody, pokazy publiczne użytkownika sprzętu, pokazy szkoleniowe itp.,
- na projektowanie, przygotowanie i obsługę publicznych kampanii reklamowych,
- na zakup wizytówek i kart typu wizytówek z informacjami o podmiocie rozdawanych np. na wystawach, targach, w sklepach itp.

Reklama niepubliczna adresowana jest do oznaczonego odbiorcy, określonego, zamkniętego i znanego kręgu odbiorców. Wydatki poniesione na tę reklamę są limitowane i nie mogą przekroczyć 0,25% przychodu ogółem osiągniętego przez podmiot gospodarczy.

Za koszty na reprezentację i reklamę objęte limitem uważa się [5, str. 166]:

- koszty związane z przyjmowaniem i utrzymywaniem kontrahentów lub delegacji krajowych i zagranicznych, koszty uczestnictwa gospodarzy w przyjęciach i imprezach organizowanych na rzecz tych delegacji lub kontrahentów,
- koszty poczęstunku gości podmiotu gospodarczego, uczestników konferencji, przyjęć i posiedzeń, w tym również władz statutowych,
- koszty poczęstunku z okazji świąt branżowych, państwowych, wręczenia nagród i odznaczeń,
- koszt imprez artystycznych organizowanych z okazji uroczystości, zakup kwiatów do dekoracji pomieszczeń i w celu wręczenia ich określonym osobom,
- wartość upominków (kalendarzy, albumów itp.) i nagród rzeczowych (zarówno własnej, jak i obcej produkcji).

Podatnicy podatku od towarów i usług VAT, przekazując własne lub zakupione towary na potrzeby reprezentacji i reklamy, mają obowiązek odprowadzić od tych czynności podatek należny VAT. Do opodatkowania stosuje się właściwe dla danego towaru stawki podatkowe.

Podstawę opodatkowania stanowi w wypadku:

- wyrobów własnej produkcji – cena sprzedaży netto ustalona z głównym odbiorcą,
- towarów bezpośrednio po zakupie przekazanych na potrzeby reprezentacji i reklamy – cena zakupu netto,
- towarów przeznaczonych do dalszej odsprzedaży – cena ich sprzedaży netto.

W wypadku zakupu usług obcych przeznaczonych na potrzeby reprezentacji i reklamy nie ustala się podatku należnego VAT, ponieważ w rozumieniu ustawy nie następuje przekazanie usług (art. 2 ust. 3 pkt 1 ustawy o podatku od towarów i usług VAT).

Kosztem uzyskania przychodu z tytułu reprezentacji i reklamy w rozumieniu ustawy o podatku dochodowym jest:

1. dla wyrobów własnej produkcji – koszt ich wytworzenia plus VAT należny,
2. dla zakupionych towarów – cena zakupu netto powiększona o należny VAT,
3. dla towarów zakupionych w celu dalszej odsprzedaży – cena zakupu powiększona o należny VAT.

## AMORTYZACJA ŚRODKÓW TRWAŁYCH I WARTOŚCI NIEMATERIALNYCH I PRAWNYCH

Kosztem uzyskania przychodu są odpisy z tytułu zużycia (amortyzacji) środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych.

Zgodnie z prawem podatkowym amortyzacji podlegają środki trwałe, tj. budynki, budowle, lokale będące odrębną własnością, maszyny, urządzenia i środki transportu oraz inne przedmioty, które spełniają jednocześnie następujące kryteria [5, str. 169]:

- stanowią własność lub współwłasność podmiotu gospodarczego,
- nabyte lub wytworzone są we własnym zakresie,
- są kompletne i zdadne do użytku w dniu przyjęcia do używania,
- przewidywany okres ich używania jest dłuższy niż rok,
- wykorzystywane są przez podatnika na potrzeby związane z prowadzoną przez niego działalnością gospodarczą albo oddane do używania na podstawie umowy najmu, dzierżawy lub innej umowy o podobnym charakterze.

Amortyzacji podlegają również, niezależnie od przewidywanego okresu używania [5, str. 169]:

1. przyjęte do używania „inwestycje w obcych środkach trwałych”,
2. budynki i budowle wybudowane na cudzym gruncie,
3. inne składniki środków trwałych, które nie stanowią własności lub współwłasności podatnika, wykorzystywane przez niego na potrzeby związane z prowadzoną działalnością gospodarczą na podstawie umowy dzierżawy, najmu lub innej umowy o podobnym charakterze zawartej z właścicielem lub współwłaścicielem tych składników, jeżeli są one zaliczane do składników majątku podatnika (korzystającego).

Nie amortyzuje się natomiast [5, str. 170]:

- gruntów i prawa wieczystego użytkowania gruntów,
- budynków, lokali, budowli i urządzeń zaliczanych do spółdzielczych zasobów mieszkaniowych lub służących działalności społeczno-wychowawczej prowadzonej przez spółdzielnie mieszkaniowe,
- dzieł sztuki i eksponatów muzealnych,
- wartości firmy, jeżeli wartość ta powstała w inny sposób aniżeli przez nabycie przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części przez kupno, przyjęcie do odpłatnego korzystania czy wniesienie do spółki na podstawie przepisów o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych,

- składników majątku, które nie są używane na skutek zaprzestania działalności, w której były używane; w tym przypadku składniki te nie podlegają amortyzacji od miesiąca następującego po miesiącu, w którym zaprzestano tej działalności.

Dodatkowymi kosztami dla nabywcy związanymi z zakupem wartości niematerialnych i prawnych są:

- koszty transportu, załadunku i rozładunku,
- ubezpieczenia w drodze,
- montaż, instalacja i uruchomienie programów oraz systemów komputerowych,
- opłaty notarialne, skarbowe itp.,
- odsetki i prowizje bankowe.

Amortyzację środków trwałych oblicza się za pomocą stawek procentowych lub kwotowych. Wysokość amortyzacji jest uzależniona od trzech czynników: wartości początkowej środka trwałego, przewidywanego okresu jego używania oraz od metody jej obliczania.

Odpisów amortyzacyjnych dokonuje się według następujących zasad:

1. Od wartości początkowej wprowadzonych do ewidencji środków trwałych.
2. Od pierwszego dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym ten środek przyjęto do używania. Nie nalicza się natomiast amortyzacji od momentu zakupu do momentu faktycznego przyjęcia środka trwałego do używania. W związku z powyższym środki trwałe zakupione, a nieprzyjęte jeszcze do użytkowania, nie mogą być amortyzowane.
3. Do końca tego miesiąca, w którym nastąpiło zrównanie sumy odpisów amortyzacyjnych z ich wartością początkową lub w którym postawiono je w stan likwidacji, sprzedano lub stwierdzono niedobór. W przypadku posiadania środków trwałych nieobjętych dotychczas ewidencją, amortyzację nalicza się, począwszy od miesiąca następującego po miesiącu, w którym te środki zostały wprowadzone do ewidencji.
4. W równych ratach, co miesiąc.
5. Od używanych sezonowo środków trwałych w okresie ich wykorzystywania. Wysokość odpisu miesięcznego ustala się tu na podstawie ilorazu rocznej kwoty amortyzacji i liczby miesięcy w sezonie lub przez dwanaście miesięcy w roku.
6. Od zamówionego przez armatora taboru transportu morskiego w budowie, począwszy od pierwszego miesiąca następującego po miesiącu, w którym armator poniósł wydatki (w tym dokonał wpłat zaliczek) na budowę taboru w wysokości co najmniej 10% wartości kontraktowej. Wartość kontraktowa jest natomiast ustalana na dzień zawarcia umowy na budowę danego obiektu.

Obowiązujące przepisy amortyzacyjne dają podatnikowi do wyboru trzy metody amortyzacji środków trwałych:

- liniową,
- degresywną,
- indywidualną.

Przy metodzie liniowej odpisów amortyzacyjnych dokonuje się co miesiąc w równych ratach przy zastosowaniu stawek amortyzacyjnych wynikających z „Wykazu Stawek Amortyzacyjnych” załącznika nr 1 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych. Dla maszyn i urządzeń zaliczanych do grupy 4–6 i 8 „Klasyfikacji Środków Trwałych” poddanych szybkiemu postępowi technicznemu, stawki wynikające z „Wykazu Stawek Amortyzacyjnych” mogą zostać podwyższone współczynnikiem nie wyższym niż 2. Stawki wynikające z „Wykazu Stawek Amortyzacyjnych” mogą zostać również obniżone nie więcej jednak niż o połowę ich wysokości. Obniżenia stawki bądź też przyjęcia w poprzedniej wysokości dokonuje się, począwszy od pierwszego miesiąca następnego roku podatkowego.

Metoda degresywna zgodnie z prawem podatkowym polega na tym, że amortyzację dla poszczególnych środków trwałych oblicza się przy zastosowaniu stawek amortyzacyjnych podanych w „Wykazie Stawek Amortyzacyjnych” dla poszczególnych rodzajów środków trwałych, podwyższonych odpowiednim współczynnikiem:

- w pierwszym podatkowym roku ich używania – od ich wartości początkowej,
- w latach następnych – od ich wartości początkowej pomniejszonej o dotychczasowe odpisy amortyzacyjne, ustalonej na początek kolejnych lat ich używania (czyli od wartości netto),
- począwszy od roku podatkowego, w którym roczna kwota amortyzacji ustalona metodą degresywną jest niższa od rocznej kwoty amortyzacji liczonej metodą liniową – amortyzację liczymy według metody liniowej.

Współczynniki podwyższające stawki wynikające z „Wykazu Stawek Amortyzacyjnych” nie mogą być wyższe niż 2, a dla środków trwałych używanych w zakładzie położonym na terenie gminy o szczególnym zagrożeniu wysokim bezrobociem strukturalnym lub w gminie zagrożonej recesją i degradacją społeczną, których wykaz na podstawie odrębnych przepisów ustala Rada Ministrów – nie wyższe niż 3.

Metoda degresywna może być stosowana w odniesieniu do maszyn i urządzeń zaliczanych do grupy 3–6 i 8 „Klasyfikacji Środków Trwałych” oraz środków transportu, z wyjątkiem samochodów osobowych i innych o dopuszczalnej ładowności nieprzekraczającej 500 kilogramów.



Indywidualną metodę amortyzacji podmioty gospodarcze mogą stosować dla używanych lub ulepszonych środków trwałych pierwszy raz wprowadzonych do ewidencji.

Za używane środki trwałe grupy 3–8 KŚT należy rozumieć takie środki, co do których jednostka gospodarcza udowodni, że przed ich nabyciem były wykorzystywane co najmniej przez okres 6 miesięcy. Ulepszone środki trwałe to z kolei takie środki, w których przed wprowadzeniem do ewidencji wydatki poniesione przez podmiot gospodarczy na ich ulepszenie stanowiły co najmniej 20% wartości początkowej.

Używane budynki i budowle to te, co do których podmiot gospodarczy udowodni, że przed ich nabyciem były wykorzystywane co najmniej przez 60 miesięcy. Ulepszone budynki i budowle to natomiast takie, w przypadku których przed wprowadzeniem do ewidencji wydatki podmiotu gospodarczego na ulepszenie stanowiły co najmniej 30% wartości początkowej.

Okres amortyzacji środków trwałych przy metodzie indywidualnej nie może być krótszy:

1. dla środków trwałych zaliczanych do grupy 3–6 i 8 niż:
  - 24 miesiące – gdy ich wartość początkowa jest mniejsza niż 25 000 zł,
  - 36 miesięcy – gdy ich wartość początkowa jest wyższa niż 25 000, a nie przekracza 50 000 zł,
  - 60 miesięcy – w pozostałych przypadkach,
2. dla środków transportu, w tym samochodów osobowych – 30 miesięcy,
3. dla budynków i budowli – 10 lat z wyjątkiem kiosków, budek, budek towarowych, domków kempingowych, kontenerów mieszkalnych i zaplecza technicznego, dla których okres amortyzacji nie może być krótszy niż 36 miesięcy.

Poza środkami trwałymi podmioty gospodarcze mogą dokonywać odpisów amortyzacyjnych od wartości niematerialnych i prawnych, do których zalicza się [5, str. 182]:

1. spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu mieszkalnego,
2. spółdzielcze prawo do lokalu użytkowego,
3. prawo do domu jednorodzinnego w spółdzielni mieszkaniowej,
4. autorskie lub pokrewne prawa majątkowe,
5. licencje,
6. prawa do: wynalazków, patentów, znaków towarowych, wzorów użytkowych, wzorów zdobniczych,
7. wartość stanowiącą równowartość uzyskanych informacji związanych z wiedzą w dziedzinie przemysłowej, handlowej, naukowej lub organizacyjnej (know-how) o przewidywanym okresie używania dłuższym niż rok, wykorzystywane przez podmiot gospodarczy na potrzeby związane z prowadzoną przez niego działalnością gospodarczą

albo oddane przez niego do używania na podstawie umowy licencyjnej (sublicencji), umowy najmu, dzierżawy lub innej umowy o podobnym charakterze.

Ponadto wartościami niematerialnymi i prawnymi niezależnie od przewidywanego okresu ich używania są [5, str. 183]:

1. Koszty organizacji poniesione przy założeniu lub późniejszym rozszerzeniu spółki akcyjnej, tj. koszty związane z założeniem spółki akcyjnej, które nie służą nabyciu rzeczy, a w szczególności poniesione na doradztwo oraz na opłaty notarialne, skarbowe i sądowe, wyposażenie spółki w kapitał akcyjny lub późniejsze jego podwyższenie, szczególnie opłaty notarialne, skarbowe, sądowe, giełdowe, opłaty ponoszone w regulowanym pozagiełdowym wtórnym obrocie publicznym papierami wartościowymi, koszty druku dokumentów akcyjnych, koszty sporządzania, drukowania oraz dystrybucji prospektu emisyjnego lub jego skróconej wersji, koszty oferowania papierów wartościowych.
2. Wartość firmy, jeżeli wartość ta powstała w wyniku nabycia przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części w drodze kupna, przyjęcia do odpłatnego korzystania, a przyjęte składniki są zaliczane do składników majątku używającego, wniesienia na podstawie przepisów o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych.
3. Koszt prac rozwojowych zakończonych wynikiem pozytywnym, które mogą być wykorzystywane na potrzeby działalności gospodarczej prowadzonej przez podmiot gospodarczy.
4. Składniki majątku używane przez podmiot gospodarczy na podstawie umowy najmu, umowy licencyjnej (sublicencyjnej) lub innej umowy o podobnym charakterze zawartej z właścicielem lub współwłaścicielem albo uprawnionymi do korzystania z tych wartości, jeżeli są one zaliczane do składników majątku podmiotu gospodarczego.

Okres dokonywania odpisów amortyzacyjnych od wartości niematerialnych i prawnych nie może być krótszy niż:

1. od licencji (sublicencji) komputerowych od praw autorskich – 24 miesiące,
2. od poniesionych kosztów zakończonych prac rozwojowych – 36 miesięcy,
3. od pozostałych wartości niematerialnych i prawnych – 60 miesięcy.

Zasady amortyzowania wartości niematerialnych i prawnych są takie same, jak dla środków trwałych.

## WYNAGRODZENIE ZE STOSUNKU PRACY I Z TYTUŁU UMOWY ZLECENIA LUB O DZIEŁO

Kosztem uzyskania przychodu z tytułu zatrudnienia pracowników na umowę o pracę jest wynagrodzenie brutto wypłacane w gotówce i wynagrodzenie w naturze.

Wysokość wynagrodzenia w naturze ustala się zgodnie z zasadami określonymi w przepisach w sprawie wysokości i podstawy wymiaru składek na ubezpieczenie społeczne.

Wielkość świadczeń w naturze określa się w wysokości ekwiwalentu pieniężnego wynikającego z przepisów branżowych, a w razie ich braku:

- jeżeli przedmiotem świadczeń są usługi wchodzące w zakres działalności gospodarczej pracodawcy – według cen stosowanych według innych odbiorców niż pracownicy,
- jeżeli przedmiotem świadczenia są wyroby wytwarzane przez pracodawcę – według cen detalicznych tych wyrobów,
- jeżeli przedmiotem świadczenia są rzeczy lub usługi zakupione przez pracodawcę – według cen zakupu tych rzeczy lub usług.

Przekazanie towarów lub usług na rzecz pracowników podlega opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług VAT.

## KOSZTY PODRÓŻY SŁUŻBOWYCH

Podróżą służbową jest wykonywanie zadania określonego przez zakład pracy poza miejscowością, w której znajduje się stałe miejsce pracy pracownika, w terminie i miejscu określonym w poleceniu wyjazdu służbowego. Miejscowość rozpoczęcia i zakończenia podróży służbowej określa kierownik jednostki w poleceniu wyjazdu służbowego.

Z tytułu podróży służbowej delegowanemu pracownikowi zatrudnionemu w zakładzie pracy przysługują:

1. diety,
2. zwrot kosztów przejazdu z miejscowości stałego miejsca pracy lub miejscowości zamieszkania pracownika do miejscowości stanowiącej cel podróży służbowej tam i z powrotem,
3. zwrot kosztów noclegów bądź ryczałtów za noclegi,
4. zwrot kosztów dojazdów środkami komunikacji miejskiej w formie ryczałtu,
5. zwrot innych udokumentowanych wydatków.

Wysokość diety oblicza się za czas od rozpoczęcia podróży służbowej do powrotu po wykonaniu zadania. Przy obliczaniu wysokości diety stosuje się następujące zasady:

1. jeśli podróż służbowa trwa nie dłużej niż 1 dobę i wynosi:
  - od 8 do 12 godzin – przysługuje połowa diety,
  - ponad 12 godzin – przysługuje dieta w pełnej wysokości,
2. jeśli podróż służbowa trwa dłużej niż dobę, to za każdą dodatkową dobę przysługuje dieta w pełnej wysokości, a za niepełną, ale rozpoczętą dobę:
  - do 8 godzin – przysługuje połowa diety,
  - ponad 8 godzin – przysługuje dieta w pełnej wysokości.

Dieta nie przysługuje za czas delegowania pracownika do miejscowości, w której zamieszkuje.

Właścicielowi prowadzącemu działalność gospodarczą oraz osobom z nim współpracującym, np. żonie, małoletnim dzieciom, przysługuje z tytułu podróży służbowej zwrot diet według tych samych zasad jak pracownikom zakładu.

Wysokość diety na terenie kraju ustala minister pracy i polityki socjalnej w rozporządzeniu. Wysokość diet w poszczególnych państwach w przypadku zagranicznych podróży służbowych ustala minister finansów w porozumieniu z ministrem pracy i polityki socjalnej.

Pracownikowi, który przebywa w podróży służbowej co najmniej 10 dni, przysługuje zwrot kosztów przejazdu do miejsca zamieszkania w dniach wolnych od pracy.

## PODATKI I OPŁATY

Należą tutaj takie podatki jak: gruntowy, leśny, rolny, od nieruchomości, od środków transportu, akcyzowy (z wyjątkiem podatku akcyzowego od nadmiernych ubytków wyrobów krajowych).

Opłatami, które są kosztami uzyskania przychodu, są zwykle: opłaty skarbowe, za wieczyste użytkowanie gruntów, telekomunikacyjne, targowe, miejskie, opłaty za oznakowanie towarów znakami bezpieczeństwa, melioracyjne, licencyjne, sądowe i notarialne.

Kosztom uzyskania przychodu jest również podatek od towarów i usług VAT:

1. podatek naliczony:
  - jeśli podmiot zwolniony z podatku VAT nabył towary lub usługi w celu wytworzenia lub odsprzedaży towarów lub świadczenia usług zwolnionych z podatku VAT,
  - w tej części, w której zgodnie z przepisami o podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowym nie przysługuje podatnikowi obniżenie kwoty lub zwrot różnicy podatku VAT,

- jeżeli naliczony podatek VAT nie powiększa wartości środka trwałego,
2. podatek należny w przypadku
    - przekazania przez podatnika towarów i świadczenia usług na potrzeby reprezentacji i reklamy.

Podatki i opłaty powinny być udokumentowane dowodami, które potwierdzają ich poniesienie, z wyjątkiem opłat skarbowych i notarialnych, które mogą zostać udokumentowane dowodami wewnętrznymi.

## POZOSTAŁE WYDATKI

Do pozostałych wydatków rejestrowanych w księdze przychodów i rozchodów można zaliczyć:

1. Koszty przerobu lub obróbki obcej. Tego rodzaju wydatki występują w jednostkach prowadzących działalność wytwórczą lub usługową, które nie są w stanie same wykonać wszystkich czynności związanych z procesem technologicznym ze względu na brak możliwości wykonania pewnych urządzeń lub brak zdolności produkcyjnej. Jednostki te powierzają w takim przypadku wykonanie tych czynności innemu zakładowi, np. szlifowanie, frezowanie, niklowanie, malowanie itp.
2. Wydatki związane z remontami zakładu, w wyniku których nie występuje modernizacja lub ulepszenie maszyn i urządzeń, gdyż wówczas koszty te podnoszą wartość początkową remontowanego obiektu.
3. Opłaty pocztowe, telekomunikacyjne, za czynsze i dzierżawy.
4. Zakup środków czystości, odzieży ochronnej i roboczej dla pracowników lub ekwiwalenty wypłacane na ten cel. Wysokość tych wydatków musi jednak wynikać z zakładowego regulaminu opracowanego na podstawie przepisów wykonawczych do kodeksu pracy.
5. Straty częściowe lub całkowite w środkach trwałych spowodowane zdarzeniami losowymi w wysokości niepokrytej odpisami amortyzacyjnymi. Jeżeli jednak podmiot gospodarczy poniósł stratę spowodowaną zdarzeniem losowym dotyczącą samochodów nieubezpieczonych dobrowolną składką AC, nie może tej straty zaliczyć do kosztów uzyskania przychodu.
6. Wydatki na prace badawczo-rozwojowe, doświadczalne i wdrożeniowe, w tym również zakończone wynikiem negatywnym.
7. Wydatki na normalizację oraz opracowanie i ocenę projektów wynalazczych.

8. Faktycznie zapłacone odsetki od zobowiązań, w tym również od pożyczek, kredytów, z wyjątkiem odsetek od zobowiązań wobec budżetu państwa i gminy.
9. Należności odpisane jako nieściągalne oraz rezerwy tworzone na pokrycie tych należności, których nieściągalność została uprawdopodobniona.
10. Koszty finansowe (w tym ujemne różnice kursowe).
11. Usługi biurowe.
12. Usługi dozoru mienia.
13. Usługi w zakresie ochrony zdrowia i bhp.
14. Odpisy na zakładowy fundusz świadczeń socjalnych (lub świadczenia urlopowe).

### **3.4.4 Przychody z działalności gospodarczej**

Według ustawy o podatku dochodowym przychodami są otrzymane lub postawione do dyspozycji podatnika w roku kalendarzowym pieniądze i wartości pieniężne oraz wartość otrzymanych świadczeń w naturze i innych nieodpłatnych świadczeń.

Wartość świadczeń w naturze obliczana jest na podstawie przeciętnych cen stosowanych w obrocie rzeczami tego samego rodzaju i gatunku w danej miejscowości w momencie osiągnięcia przychodu, z uwzględnieniem ich stanu i stopnia zużycia.

Dodatkowo ustawa o podatku dochodowym precyzuje, że za przychód z działalności gospodarczej uważa się kwoty należne, choćby nie zostały faktycznie otrzymane, po wyłączeniu wartości zwróconych towarów, udzielonych bonifikat i skont.

U podatników dokonujących sprzedaży towarów i usług opodatkowanych podatkiem od towarów i usług VAT przychodem z tej sprzedaży jest przychód pomniejszony o należny podatek od towarów i usług VAT.

Do głównych przychodów z działalności gospodarczej zalicza się:

1. przychody ze sprzedaży całości lub części składników majątku związanego z wykonywaną działalnością,
2. otrzymane dotacje przedmiotowe, subwencje i dopłaty,
3. dodatnie różnice kursowe,
4. odsetki od środków na rachunkach bankowych związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą,
5. wartość umorzonych lub przedawnionych zobowiązań, w tym zaciągniętych kredytów (z wyjątkiem umorzonych pożyczek z Funduszu Pracy i PFRON),
6. przychody ze sprzedaży papierów wartościowych,

7. wartość zwróconych wierzytelności, które zostały odpisane jako nieściągalne albo na które utworzono rezerwy uprzednio wliczone w koszty uzyskania przychodu,
8. wartość otrzymanych świadczeń w naturze i innych nieodpłatnych świadczeń.

Przychodami z działalności gospodarczej są także przychody z wykonywania wolnych zawodów. W tym przypadku przychodem są tylko faktycznie otrzymane lub postawione do dyspozycji podatnika w roku kalendarzowym pieniądze i wartości pieniężne oraz wartość otrzymanych świadczeń w naturze. Wyrażone w walutach obcych przychody przelicza się na złote polskie według średniego kursu NBP z dnia uzyskania przychodu.

Do przychodów z działalności gospodarczej nie zalicza się:

1. pobranych przedpłat na poczet dostaw towarów lub usług,
2. otrzymanych kredytów i pożyczek,
3. naliczonych lecz nieotrzymanych odsetek od należności i pożyczek,
4. otrzymanych odsetek z tytułu zwrotu nadpłaconych podatków, zwróconych podatków.

## EWIDENCYJNE UJĘCIE PRZYCHODU ZE SPRZEDAŻY TOWARÓW I USŁUG

Ewidencję przychodów w księdze przychodów i rozchodów prowadzi się z podziałem na:

- przychody ze sprzedaży całości lub części składników związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą,
- pozostałe przychody ze sprzedaży.

Przychody ze sprzedaży obejmują:

- przychody ze sprzedaży towarów handlowych,
- przychody ze sprzedaży wyrobów,
- przychody ze sprzedaży usług.

Przychody ze sprzedaży towarów i usług ujmuje się w księdze bez należnego podatku od towarów i usług VAT.

Do przychodów ze sprzedaży towarów i usług nie zalicza się:

- wartości towarów pobranych w naturze przez właściciela na cele osobiste,
- wartości świadczeń w naturze stanowiących część wynagrodzenia pracowników wynikającego z umowy o pracę,
- wydanych towarów lub innych rzeczy albo wykonanych usług między oddziałami tego samego zakładu (obróć wewnętrzny).

## POZOSTAŁE PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY

Pozostałe przychody ze sprzedaży obejmują zwykle:

1. Przychody ze sprzedaży środków trwałych.
2. Otrzymane dotacje przedmiotowe, w przypadku gdy stanowią one dopłatę do cen sprzedaży, refundacje, subwencje itp.
3. Faktycznie otrzymane odszkodowania od nieterminowych zapłat należności przez odbiorców.
4. Dodatnie różnice kursowe z tytułu zapłaty.
5. Odsetki od środków gromadzonych na rachunkach bankowych utrzymywanych w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą.
6. Dodatnie różnice kursowe od własnych środków lub wartości pieniężnych w walutach obcych związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą.
7. Wartość zwróconych wierzytelności, które zostały odpisane jako nieściągalne, na które utworzono wcześniej rezerwy zaliczone do kosztów uzyskania przychodu.
8. Wartość otrzymanych świadczeń w naturze i innych nieodpłatnych.
9. Otrzymane wynagrodzenie za obsługę pracowniczego programu emerytalnego uczestnika w związku ze zwrotem środków pochodzących ze składki dodatkowej.
10. Wynagrodzenie płatnika z tytułu terminowego wpłacania podatków oraz terminowego zaliczania i odprowadzania składek na ubezpieczenie zdrowotne, ustalenie prawa do świadczeń i ich wysokości na wypłatę świadczeń z ubezpieczenia chorobowego, określonych w przepisach o systemie ubezpieczeń społecznych.
11. Przychody z najmu, podnajmu lub dzierżawy składników majątku związanych z działalnością gospodarczą.
12. Otrzymane odszkodowania za szkody dotyczące składników majątku związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą lub prowadzenie działów specjalnej produkcji rolnej.

### **3.4.5 Dodatkowe ewidencje prowadzone łącznie z księgą przychodów i rozchodów**

Dodatkowa ewidencja, którą musi prowadzić większość podmiotów gospodarczych rozliczających się na podstawie księgi przychodów i rozchodów, to:

1. Ewidencja sprzedaży.
2. Ewidencja środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych.
3. Ewidencja wyposażenia.
4. Ewidencja pożyczek i zastawionych rzeczy.
5. Rejestr kupna i sprzedaży wartości dewizowych.



### 3.4.6 Zamknięcie miesięczne i roczne księgi przychodów i rozchodów

#### ZAMKNIĘCIE MIESIĄCA W KSIĘDZE PRZYCHODÓW I ROZCHODÓW

Zapisy w księdze przychodów i rozchodów podobnie jak operacje gospodarcze w innych urządzeniach ewidencyjnych podlegają okresowej kontroli. Kontrola taka przeprowadzana jest zgodnie z obowiązującymi zasadami, tzn. miesięcznie lub rocznie. Celem jest tutaj ustalenie dochodu a następnie zaliczki na poczet podatku dochodowego, jaka musi zostać odprowadzona do urzędu skarbowego.

#### USTALENIE DOCHODU MIESIĘCZNEGO I ROCZNEGO

Pod pojęciem dochodu z działalności gospodarczej rozumiemy różnicę między przychodem z działalności gospodarczej a kosztami uzyskania tego przychodu, pomniejszoną o różnicę pomiędzy wartością rewanent u końcowego i początkowego towarów handlowych, surowców i materiałów podstawowych oraz pomocniczych, półfabrykatów, wyrobów gotowych, braków i odpadów, jeżeli wartość rewanent u końcowego jest wyższa od wartości rewanent u początkowego lub pomniejszoną o różnicę pomiędzy wartością rewanent u początkowego i końcowego. Jeśli natomiast wartość rewanent u początkowego jest wyższa, to znaczy:

$$D = (P - K) + (Rk - Rp) \text{ gdy } Rk > Rp$$

lub

$$D = (P - K) - (Rp - Rk) \text{ gdy } Rk < Rp$$

gdzie:

$P$  – przychód z działalności gospodarczej,

$K$  – koszty uzyskania tego przychodu,

$Rk$  – rewanent u końcowy towarów, surowców i materiałów na koniec roku podatkowego,

$Rp$  – rewanent u początkowy towarów, surowców i materiałów na początek roku podatkowego,

$D$  – dochód.

Od dochodu uzyskanego w roku podatkowym odlicza się na bieżąco (co miesiąc) lub na koniec roku (art. 26 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych):

1. Kwoty darowizn:
  - na cele naukowe, naukowo-techniczne, oświatowe, oświatowo-wychowawcze, kulturalne, kultury fizycznej i sportu, ochrony zdrowia i pomocy społecznej, rehabilitacji zawodowej i społecznej inwalidów, a także wspierania inicjatyw społecznych w zakresie budowy dróg i sieci telekomunikacyjnej na wsi oraz zaopatrzenia wsi w wodę – łącznie do wysokości nieprzekraczającej 15% dochodu,
  - na cele kultu religijnego i na działalność charytatywno-opiekuńczą, bezpieczeństwa publicznego, obrony narodowej, ochrony środowiska, dobroczynne, a także na cele związane z budownictwem mieszkaniowym dla samorządu terytorialnego i na budowę strażnic jednostek obrony przeciwpożarowej w rozumieniu przepisów o ochronie przeciwpożarowej oraz ich wyposażenie i utrzymanie – łącznie do wysokości nieprzekraczającej 10% dochodu.
2. Faktycznie zapłacone kwoty składki na ubezpieczenie emerytalne, rentowe, chorobowe oraz wypadkowe podatnika i osób z nim współpracujących, opłacanej bezpośrednio przez podatnika, jeśli nie zostały one zaliczone do kosztów uzyskania przychodu.
3. Składki na rzecz organizacji, do których przynależność podatnika jest obowiązkowa, jeśli nie zostały zaliczone do kosztów uzyskania przychodu.
4. Wydatki na cele rehabilitacyjne ponoszone przez podatnika będącego osobą niepełnosprawną lub podatnika, na którego utrzymaniu są osoby niepełnosprawne.
5. Dokonanych w ciągu roku zwrotów nienależnie pobranych emerytur i rent oraz zasiłków z ubezpieczenia społecznego w kwotach uwzględniających podatek dochodowy, jeśli nie zostały one potrącone przez organ rentowy.
6. Dokonanych w roku podatkowym zwrotów nienależnie pobranych świadczeń, które uprzednio zwiększyły dochód podlegający opodatkowaniu, w kwotach uwzględniających pobrany podatek dochodowy, jeżeli zwroty te zostały potrącone przez płatnika.

Podatek dochodowy pobiera się od podstawy jego obliczenia według tabeli 3.2

**Tabela 3.2** Skala podatkowa w 2007 r.

Podstawa obliczenia podatku w złotych		Podatek wynosi
ponad	do	
	43 405 zł	19% podstawy minus 572,54 zł
43 405 zł	85 528 zł	7674,41 zł + 30% nadwyżki ponad 43 405 zł
85 528 zł		20 311,31 zł + 40% nadwyżki ponad 85 528 zł

Źródło: [www.gofin.pl](http://www.gofin.pl) z 20.01.2007 r.

Ustawa o podatku dochodowym nie przewiduje kwoty wolnej od podatku dochodowego, natomiast w skali podatkowej w pierwszym przedziale (tabela nr 3.2) wprowadzono zasadę potrącenia z podatku kwoty 493,32 zł rocznie (w warunkach roku 2001), tj. 41,11 zł miesięcznie. Oznacza to de facto zwolnienie od podatku dochodu w kwocie 2596,42 zł.

Obliczony zgodnie z tabelą nr 3.2 podatek dochodowy zmniejsza się o (art. 27a ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych):

1. W pierwszej kolejności o kwotę wpłaconej składki na powszechne ubezpieczenie zdrowotne.
2. Wydatki na cele mieszkaniowe podatnika przeznaczone na:
  - zakup gruntu lub odpłatne przeniesienie prawa wieczystego użytkowania gruntu pod budowę budynku mieszkalnego,
  - zakup nowo wybudowanego budynku mieszkalnego lub lokalu mieszkalnego w takim budynku od gminy albo od osoby, która wybudowała ten budynek w wykonywaniu działalności gospodarczej,
  - budowę budynku mieszkalnego,
  - wkład budowlany lub mieszkaniowy do spółdzielni mieszkaniowej w razie przekształcenia spółdzielczego lokatorskiego prawa do lokalu na spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu. Za wydatki poniesione na wkład budowlany uznaje się wydatki stanowiące nadwyżkę ponad kwotę składu mieszkaniowego zaliczonego przez spółdzielnię na wkład budowlany,
  - nadbudowę lub rozbudowę budynku na cele mieszkalne,
  - przebudowę strychu, suszarni albo przystosowanie innego pomieszczenia na cele mieszkalne oraz wykończenie lokalu mieszkalnego w nowo wybudowanym budynku mieszkalnym, do dnia zasiedlenia tego lokalu,
  - remont i modernizację budynku mieszkalnego lub lokalu mieszkalnego zajmowanego na podstawie tytułu prawnego oraz

wpłaty na wyodrębniony fundusz remontowy wspólnoty mieszkaniowej utworzonej na podstawie odrębnych przepisów. Kwota odliczeń, o którą zmniejsza się podatek dochodowy z tytułu wyżej wymienionych wydatków, nie może przekroczyć w danym roku podatkowym 19% tych wydatków.

3. Oszczędności gromadzone wyłącznie na jednym rachunku oszczędnościowo-kredytowym i w jednym banku prowadzącym kasę mieszkaniową. Wysokość odliczeń wynosi 30% poniesionych wydatków.
4. Wydatki na dojazd dzieci własnych i przysposobionych do szkół podstawowych, gimnazjów, szkół ponadpodstawowych i ponadgimnazjalnych, szkół specjalnych, sportowych oraz mistrzostwa sportowego i szkół artystycznych, położonych poza miejscem stałego lub czasowego zamieszkania dzieci.
5. Wydatki na zakup przyrządów i pomocy naukowych, programów komputerowych oraz wydawnictw fachowych bezpośrednio związanych z wykonywanym zawodem i wykonywaną pracą.
6. Odpłatne kształcenie w szkołach wyższych w rozumieniu przepisów o szkolnictwie wyższym lub przepisów o wyższych szkołach zawodowych.

#### ZAMKNIĘCIE KSIĘGI NA KONIEC ROKU

Przed zamknięciem księgi na koniec roku podatkowego podatnik zobowiązany jest do sporządzenia spisu z natury.

### **3.4.7 Szczególne sposoby prowadzenia księgi przychodów i rozchodów**

#### PROWADZENIE KSIĘGI PRZY UŻYCIU KOMPUTERA

Podmioty prowadzące podatkową księgę przychodów i rozchodów przy użyciu komputera są zobowiązane do przestrzegania następujących zasad:

- określenia na piśmie szczegółowej instrukcji obsługi programu komputerowego wykorzystywanego do prowadzenia ksiąg,
- stosowania programu komputerowego zapewniającego bezwzględny wgląd w treść dokonywanych zapisów oraz wydrukowanie wszystkich danych w porządku chronologicznym, zgodnie ze wzorem księgi,
- przechowywania zapisanych danych na magnetycznych nośnikach informacji do czasu wydruku zawartych na nich danych, w sposób

chroniący przed zatarciem lub zniekształceniem tych danych albo naruszeniem ustalonych zasad ich przetwarzania.

Na koniec każdego miesiąca, nie później jednak niż do 20 każdego miesiąca za miesiąc poprzedni, jednostka gospodarcza ma obowiązek sporządzić wydruk zapisów dokonanych za dany miesiąc. Wydruk ten powinien być zgodny ze wzorem księgi określonym w rozporządzeniu ministra finansów z 15 grudnia 2000 r. (DzU nr 116, poz. 1222).

## PROWADZENIE KSIĘGI PRZEZ BIURO RACHUNKOWE

Jednostka gospodarcza ma możliwość zlecenia prowadzenia księgi przychodów i rozchodów biuro rachunkowemu. Z umowy z nim zawartej musi jednoznacznie wynikać, czy odpowiedzialność za prawidłowe prowadzenie księgi ponosi podatnik, czy biuro rachunkowe. Jednocześnie z umowy z biurem rachunkowym powinny wynikać obowiązki podatnika i obowiązki biura.

Do obowiązków podatnika należy zwykle:

- w terminie 7 dni od dnia zawarcia umowy z biurem rachunkowym zawiadomienie o tym właściwego urzędu skarbowego, wskazując dokładny adres i nazwę biura oraz adres prowadzenia i przechowywania księgi wraz z dokumentami związanymi z jej prowadzeniem,
- prowadzenie w miejscu wykonywania działalności ewidencji sprzedaży,
- prowadzenie ewidencji przebiegu pojazdu.

Ewidencja sprzedaży powinna zawierać następujące dane:

- liczbę porządkową,
- datę wpisu,
- numer dowodu księgowego,
- nieudokumentowany rachunkami przychód ze sprzedaży produktów, towarów i usług,
- wartość zakupionych materiałów podstawowych i towarów handlowych.

Zapisów do księgi dokonuje się tutaj w porządku chronologicznym na podstawie dowodów źródłowych i wewnętrznych dostarczanych przez podmiot gospodarczy oraz sum miesięcznych przychodu, wynikających z ewidencji prowadzonej przez jednostkę. Niezbędne do rejestracji w księdze dane podmiot gospodarczy powinien przekazać najpóźniej do 20 każdego miesiąca za miesiąc poprzedni. Biuro rachunkowe sporządza również zestawienie roczne w oparciu o informacje otrzymane od podatnika o wielkości remanentu początkowego i końcowego.

### **3.4.8 Księga przychodów i rozchodów prowadzona przez rolników**

Rolnicy prowadzący gospodarstwo rolne bez zatrudniania w nim pracowników, jeśli łączny przychód z działalności gospodarczej nie przekracza 10 000 zł w roku podatkowym, zobowiązani są do prowadzenia księgi według wzoru nr 46. W księdze tej ewidencjonuje się wyłącznie przychody i koszty działalności. Rolnicy, o których tutaj mowa, nie muszą prowadzić dodatkowej ewidencji. Księga powinna znajdować się w miejscu zamieszkania rolnika lub we wskazanym miejscu w przypadku prowadzenia jej przez biuro rachunkowe.

## **3.5 Podsumowanie**

Małe podmioty gospodarcze mają do wyboru jeden z trzech opisanych rodzajów ewidencji procesów gospodarczych. Najprostszą metodą jest bezsprzecznie karta podatkowa, następnie ryczałt od przychodów ewidencjonowanych, a księga przychodów i rozchodów to już skomplikowany sposób ewidencji wymagający doskonałej znajomości takich pojęć jak przychód czy koszt jego uzyskania (zwykle mikroprzedsiębiorstwa prowadzące księgę przychodów i rozchodów korzystają z usług biur rachunkowych).

Jeżeli chodzi o wskazanie najprostszego sposobu ewidencji, to, jak widać, nie ma tutaj problemu. Jeśli jednak trzeba by było wskazać najbardziej opłacalny dla podatnika sposób ewidencji z punktu widzenia największych zysków zatrzymanych w mikroprzedsiębiorstwie, to odpowiedź nie byłaby już tak bardzo oczywista. Po pierwsze najważniejszą kwestią, którą należałoby podkreślić, jest fakt, że możliwość prowadzenia ewidencji na podstawie karty podatkowej czy ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych jest dostępna tylko dla dość wąskiej grupy podatników, co regulują oczywiście stosowne ustawy. Jeżeli jednak już założylibyśmy, że nasze hipotetyczne przedsiębiorstwo może wybrać dogodny dla siebie sposób ewidencji spośród wszystkich trzech proponowanych tutaj przez ustawodawcę, to nasza decyzja będzie zależała nie od prostoty prowadzenia ewidencji, ale od opłacalności tego przedsięwzięcia. Opłacalny sposób ewidencji, czyli taki, dzięki któremu możemy odnieść jak największe korzyści, zależy głównie od charakteru i specyfiki danego przedsiębiorstwa, od stosunku takich wielkości jak przychód i koszty jego osiągnięcia, od tego czym się zajmujemy i w jakim miejscu wykonujemy działalność oraz od wielu innych niezdefiniowanych elementów. Najbardziej opłacalny sposób ewidencji można zatem zdefiniować wyłącznie w kontekście danego przedsiębiorstwa, poznając dokładnie jego charakter, specyfikę oraz stosowne wielkości.

## 4. Zarządzanie podatkami

W dyscyplinie finansów opracowano powszechnie dzisiaj obowiązujący w nauce i praktyce cel funkcjonowania przedsiębiorstw, w tym także mikroprzedsiębiorstw, którym jest zwiększenie zamożności ich właścicieli. Nietrudno tutaj zauważyć, że cel ten jest mierzony w jednostkach pieniężnych, a więc z pewnością jest to cel finansowy. Cel ten mogą osiągnąć tylko te przedsiębiorstwa, które najlepiej wykorzystują swoje szanse na rynku. Wszystkie przedsiębiorstwa natomiast muszą utrzymywać zadowalający poziom płynności finansowej, tylko bowiem takie będą kontynuować swoją działalność. Pomimo roli, jaką odgrywają mikropodmioty w życiu gospodarczym i społecznym, nie ma niestety odpowiedniej literatury o treściach przystosowanych do potrzeb osób zarządzających finansami tych przedsiębiorstw. Zdecydowana większość książek z zakresu zarządzania finansami jest pisana z punktu widzenia dużych (najczęściej amerykańskich) korporacji. W rozdziale tym przedstawione zostanie zagadnienie optymalnego zarządzania podatkami, które w bardzo dużym stopniu wpływa na poprawę płynności finansowej przedsiębiorstw.

### 4.1 Pojęcie zarządzania podatkami

Od czasów transformacji gospodarki obciążenia podatkowe sektora małych i średnich przedsiębiorstw nieustannie rosną. Wywołuje to niestety taki skutek, że przedsiębiorcy są zmuszeni stale uszczuplać środki przeznaczone na inwestycje i rozwój firm. Dążenie do rozwoju i konieczność zaspokajania licznych potrzeb rozwijających się przedsiębiorstw są silnymi determinantami skłaniającymi przedsiębiorców do podejmowania działań zmierzających do optymalizowania wydatków, w tym przede wszystkim wydatków na podatki. Racjonalnie działający właściciele przedsiębiorstwa dokonują tego na drodze zarządzania podatkami, które jest częścią składową zarządzania finansami, a przez to składnikiem zarządzania funkcjonalnego MŚP. W zarządzaniu finansami można wyróżnić dwie podstawowe sfery: pozyskiwania środków finansowych z różnych źródeł oraz angażowania środków finansowych w podejmowanych działaniach.

Spośród źródeł finansowania przedsiębiorstw ważne miejsce zajmują źródła własne, a wśród nich istotne znaczenie ma nadwyżka finansowa, która składa się z amortyzacji i zysku netto. Wielkość zysku netto zależy od zysku brutto oraz podatku dochodowego. Na wielkość zysku brutto wpływają z kolei wszystkie czynniki ekonomiczne występujące w przedsiębiorstwie, w tym struktura środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych oraz metody ich amortyzacji, wielorakie świadczenia podatkowe, a także szereg innych należności publicznoprawnych (tzw. parapodatkowe). Zysk brutto jest ujęciem

księgowym, w ujęciu podatkowym natomiast wartość ta stanowi podstawę podatku. Podsumowując, należy stwierdzić, że oddziaływanie na podatki wywiera ogromny wpływ na wielkość nadwyżki finansowej, w tym na generowany zysk w mikroprzedsiębiorstwach.

Jeśli chodzi o wydatkowanie środków finansowych, to należy zwrócić uwagę, że państwo nakłada na funkcjonujące przedsiębiorstwa różnorodne obciążenia powodujące angażowanie środków finansowych. Wśród tych obciążeń z pewnością podatki są najistotniejszym czynnikiem wywołującym wydatki. Wzrost obciążeń podatkowych zdecydowanie obniża zdolność płatniczą przedsiębiorstw, określaną jako zdolność do regulowania wszystkich zobowiązań. Wzrost wydatków na podatki wywiera zatem wpływ na płynność finansową przedsiębiorstw, co ma dla nich istotne znaczenie, ponieważ jak się wskazuje w literaturze i praktyce zarządzania, wiele przedsiębiorstw, które generowały zysk, upadło na skutek braku płynności finansowej.

Należy stwierdzić, że podatki wywierają ogromny wpływ na stan finansów mikroprzedsiębiorstw (i nie tylko), a przez to również na osiąganie celów tych organizacji. Powstają zatem pytania, jaki wpływ mają tak naprawdę przedsiębiorcy na ten składnik finansów oraz czy mogą zarządzać podatkami. Rozważając odpowiedzi na te pytania, należy wskazać, że współczesne przedsiębiorstwa są zarządzane wówczas, „gdy uprawnione na podstawie własności środków wytwarzania i dysponowania nimi władze takiego przedsiębiorstwa prowadzą działalność kierowniczą, polegającą na ustaleniu celów i powodowaniu ich realizacji w tym przedsiębiorstwie” [8, str. 49].

W przytoczonym określeniu zarządzania przedsiębiorstwem należy wyróżnić trzy istotne człony: działalność kierowniczą, ustalenie celów przedsiębiorstwa oraz realizacja tych celów. W sferze zarządzania podatkami wymienione tu składniki są wyraźnie identyfikowane.

#### **4.1.1 Działalność kierownicza w świetle zarządzania podatkami**

Najważniejszymi aspektami działalności kierowniczej są prawo zarządzającego do decydowania lub współdecydowania o misji i celach przedsiębiorstwa, kierunkach i sposobach wykorzystania jego zasobów, a także tworzenie materialnych, finansowych, kadrowych i organizacyjnych warunków realizacji misji i celów przedsiębiorstwa. Działalność kierownicza jest zatem nieodłącznie związana z podejmowaniem decyzji. Kreowanie decyzji jest procesem, w wyniku którego rodzi się decyzja, określana jako wolny nielosowy i świadomy wybór jednego z przygotowanych wariantów. Najważniejszym atrybutem tego procesu jest oczywiście swoboda podejmowania decyzji. Swoboda decyzyjna przedsiębiorców nie jest jednak nieograniczona. Wśród jej wielu ograniczeń można wymienić m.in. polityczne, ekonomiczne, społeczne czy prawne. Szczególnie krępujące są ograniczenia prawne, za pomocą których



ustawodawca wymusza zachowania podmiotów gospodarczych. Z przedstawionych informacji wynika, że zarządzać podatkami można wówczas, gdy ustawodawca pozostawi przedsiębiorcom pewną swobodę decyzyjną w zakresie kształtowania elementów konstrukcyjnych podatków.

Analizując podatki obciążające przedsiębiorstwa pod kątem możliwości zarządzania nimi, można stwierdzić, że:

- „Niektóre elementy konstrukcyjne podatków są określone nieprecyzyjnie. Elementem konstrukcyjnym podatku jest przedmiot podatku. W podatku dochodowym od osób prawnych przedmiotem tym jest dochód, określany jako nadwyżka sumy przychodów nad kosztami ich uzyskania. Ustawodawca nie określił jednak pojęcia przychodu, wobec czego jest to wielkość niezdefiniowana. Powoduje to, że dochód, jako podstawa podatku, jest wielkością nie doprecyzowaną” [8, str. 50].

Istotą podatku od towarów i usług (VAT) jest opodatkowanie wartości dodanej na konkretnym szczeblu obrotu towarowego. Niestety jednak w ustawie o tym podatku pojęcie wartości dodanej nie występuje. Przedmiotem podatku VAT jest obrót towarami oraz świadczenie usług, określone jako sprzedaż towarów oraz odpłatne świadczenie usług, eksport i import towarów lub usług, a także niektóre formy obrotu bezpieniężnego (zamiana towarów oraz usług – tzw. wymiana barterowa). Takie ukształtowanie przedmiotu tego podatku powoduje, że opodatkowaniu nie podlegają inne formy obrotu towarami (np. darowizna, użyczenia).

Ponadto ustawodawca kształtuje zakres przedmiotowy podatków poprzez ustanawianie ulg i zwolnień w tym zakresie. Korzystanie z ulg przedmiotowych jest zazwyczaj pozostawione do swobodnej decyzji przedsiębiorcom.

Przy określeniu zakresu podmiotowego podatków ustawodawca także nierzadko stosuje zwolnienia. Zwolnienia podmiotowe mogą być fakultatywne, co powoduje, że przedsiębiorcy mają swobodę w decydowaniu o korzystaniu z tych ulg.

- „W pewnych elementach konstrukcyjnych podatków ustawodawca określił tylko sfery działania prawa podatkowego. Ponownie można wskazać na przedmiot podatku dochodowego od osób prawnych (także na przedmiot podatku dochodowego od osób fizycznych), który jest kształtowany, poza przychodami, przez koszty uzyskania przychodów. Wielkość ta jest określana jako koszty poniesione w celu osiągnięcia przychodów. W literaturze o podatkach, w praktyce sądowej i gospodarzej szeroko dyskutowane jest pojęcie „celu osiągnięcia przychodów” oraz sytuacji, czy poniesiony koszt musi skutkować otrzymaniem przychodu” [8, str. 51]. Jak wynika z tych źródeł,

możliwości interpretacyjne są bardzo szerokie. Korzystanie z tego zależy zatem przede wszystkim od decyzji przedsiębiorców.

- „Ukształtowanie niektórych elementów konstrukcyjnych podatków następuje w wyniku działania wielu procesów” [8, str. 51]. Jeśli chodzi o podatek dochodowy od osób prawnych czy też fizycznych, tytułem przykładu można wskazać na powstanie dochodu lub straty. Dochód powstaje w wyniku realizacji funkcji wytwarzania produktów lub usług. Na jego wielkość ma wpływ wiele różnorodnych czynników, które występują w procesie wytwarzania, jak np. koszty rzeczowe i finansowe, zasoby ludzkie, jakość technologii, ceny zbytu. Na każdy z tych czynników duży wpływ mają przedsiębiorcy. Od ich decyzji zależy zatem wielkość tych elementów, a więc i wielkość dochodu.

#### **4.1.2 Ustalanie celów przedsiębiorstwa w świetle zarządzania podatkami**

Określając cele zarządzania podatkami, należy podkreślić, że zarządzanie podatkami będące częścią składową zarządzania finansami musi mieć takie same cele główne: maksymalizację wartości przedsiębiorstwa oraz maksymalizację korzyści właścicieli.

Następnymi celami zarządzania podatkami są optymalna wysokość podatków i optymalna struktura podatków. O optymalnej wysokości podatków można mówić przynajmniej w kilku aspektach. W aspekcie psychologicznym jest to taka wysokość, którą akceptuje właściciel mikroprzedsiębiorstwa. W aspekcie ekonomicznym jest to taka wysokość, która jest optymalna w sensie Pareta. W aspekcie prawnym natomiast jest to taka wysokość, która nie naraża właściciela na kary. Ostateczna optymalna wysokość będzie zatem ukształtowana pod wpływem działania wymienionych aspektów i będzie stanowiła ich wypadkową. Z drugiej strony, patrząc na strukturę podatków obciążających przedsiębiorstwa, można zauważyć, że podatki są ze sobą powiązane, co powoduje, że na siebie oddziałują. Jedne podatki „zjadają” podstawę innych (tzw. kanibalizm podatkowy). Pewne podatki występują jako okresowe, inne jako incydentalne, różne są terminy zapłaty zaliczek na podatki czy podatków. Ponieważ poprzez strukturę określa się wewnętrzną budowę pewnej całości, można zatem, traktując wszystkie podatki obciążające daną organizację jako całość, tak zbudować wielkość każdego z nich, aby suma ogólna obciążeń podatkowych była optymalna. Sumę działań przeprowadzonych w obu wymienionych zakresach można nazwać optymalizacją podatków.

Następnym wyłaniającym się celem cząstkowym jest zmniejszenie wydatków na podatki, co jest związane z korzyściami stanowiącymi element tarczy podatkowej. Cel ten można określić jako uzyskanie satysfakcjonującej tarczy podatkowej. Innymi celami, jakie można z pewnością postawić przed

zarządzaniem podatkami, są cele związane z bezpieczeństwem przedsiębiorstwa, które można określić jako poprawę bezpieczeństwa finansowego przez poprawę płynności finansowej oraz niewywoływanie niebezpieczeństw w zakresie przestrzegania prawa. W tej kwestii można również wskazać takie cele jak przyczynianie się w jak najwyższym stopniu do utrzymania bytu oraz rozwoju przedsiębiorstwa. Przedstawione cele w zakresie zarządzania podatkami mają oczywiście różną wagę, dlatego też mogą zajmować różne pozycje w strukturze celów mikroprzedsiębiorstw.

### **4.1.3 Osiągnięcie celów przedsiębiorstwa w świetle zarządzania podatkami**

Przedstawiając ostatni składnik pojęcia zarządzania podatkami, ważne jest wskazanie, że „podatki są wydatkiem bez równowartości materialnej” [8, str. 53]. W związku z tym przedsiębiorcy zabiegają o to, by ten wydatek miał optymalną wielkość. Podejmowane w tym celu działania są różnorodne i często wychodzą poza zakres typowy dla finansów przedsiębiorstw i zarządzania nimi. W zakresie finansowania przedsiębiorstw można tymi działaniami objąć zarówno sferę pozyskiwania środków, jak i sferę angażowania środków finansowych. Poza finansami działania te mogą dotyczyć:

a) sfery podejmowania decyzji o rozpoczęciu działalności gospodarczej w aspektach:

- formy organizacyjno-prawnej,
- sposobu opodatkowania,
- wyboru lokalizacji działalności,

b) sfery organizacyjnej przedsiębiorstwa (np. struktura zatrudnienia uwzględniająca osoby niepełnosprawne),

c) sfery produkcyjnej przedsiębiorstwa i grupy kapitałowej (struktura produkcji),

d) sfery administracyjnej (uzyskiwanie fakultatywnych preferencji),

e) sfery politycznej (lobbing) i prawnej.

Jeśli podjęte działania prowadzą do zoptymalizowania wysokości uiszczanych podatków, tak że wysokość ta ulegnie obniżeniu, przedsiębiorstwo powiększy nadwyżkę finansową, uzyskując tym samym dodatkowe źródło samofinansowania, oraz obniży wydatki, poprawiając swoją płynność finansową.

#### 4.1.4 Określenie zarządzania podatkami w przedsiębiorstwie

Stan elementów konstrukcyjnych podatków, pozostawiona przedsiębiorcom swoboda w podejmowaniu decyzji, możliwość określania celów w zakresie kształtowania podatków oraz możliwość osiągnięcia założonych celów pozwalają przedsiębiorcom na uwzględnianie podatków w zarządzaniu funkcjonalnym poprzez umiejętne kształtowanie procesów przebiegających w przedsiębiorstwach. Zarządzanie podatkami zwykle odbywa się poprzez wywieranie wpływu na stan składników (rzeczowych, pieniężnych itp.) tych procesów.

Na podstawie dotychczasowych rozważań można określić zarządzanie podatkami jako „podejmowanie działań w realizacji takich funkcji przedsiębiorstwa, które umożliwiają osiągnięcie optymalnej wysokości i struktury podatków obciążających tę organizację” [8, str. 54].

Czynności podejmowane w ramach wymienionych działań w podanej definicji powinny spełniać następujące powszechnie znane funkcje zarządzania: planowanie, organizowanie, motywowanie i kontrolę. Planowanie powinno wskazywać cele, do których należy dążyć, zarządzając podatkami, oraz określać przyszłe pożądane relacje pomiędzy wysokością uiszczanych podatków a środkami działania umożliwiającymi osiągnięcie tych celów. Organizowanie jest to „połączenie działań mających charakter wywierania wpływu na całość lub część procesów zachodzących w przedsiębiorstwie, tak aby stosunek części do części i części do całości współprzyczyniał się do optymalizacji podatków” [8, str. 54]. Motywowanie to kształtowanie pożądanych dla organizacji zachowań ludzi, umożliwiające realizację strategii podatkowej. Kontrola natomiast polega na stwierdzeniu stanów rzeczywistych i porównaniu ich ze stanami oczekiwanymi. Następnie wyciąga się wnioski co do występowania lub braku odchyień porównywanych stanów oraz formułuje na tej podstawie działania zmierzające do optymalizowania podatków.

Reasumując, na podstawie przeprowadzonych rozważań można wysunąć tezę, że „zarządzanie podatkami należy zaliczyć do sfery zarządzania funkcjonalnego organizacji gospodarczych” [8, str. 54] i jako takie może ono stanowić instrument w zarządzaniu współczesnymi mikroprzedsiębiorstwami. Aby zarządzanie podatkami było skuteczne, należy operować instrumentami realizującymi to zarządzanie. Takimi wyspecjalizowanymi instrumentami mogą być zarówno tarcze podatkowe, jak i strategie podatkowe wraz z kryteriami ich oceny.

## 4.2 Instrumenty zarządzania podatkami

### 4.2.1 Optymalizacja w zarządzaniu podatkami

Przedsiębiorca zarządzający podatkami zwykle ma na uwadze efektywność podejmowanych działań. O efektywności można mówić wówczas, gdy zarządzanie podatkami będzie dla właścicieli optymalne. Do kryteriów optymalności zarządzania podatkami należy zaliczyć:

- Stopień osiągnięcia założonych celów. Ocena tego stopnia jest trudna do kwantyfikowania, ponieważ zależy od wielu aspektów oraz subiektywnych odczuć oceniającego. Ogólnie można powiedzieć, im zarządzanie podatkami zapewnia pełniejsze osiągnięcie celów, tym jest dla przedsiębiorstwa korzystniejsze.
- Koszty realizacji strategii podatkowej. Kryterium to jest możliwe do kwantyfikowania poprzez zsumowanie nakładów poniesionych na zarządzanie podatkami. Ogólne zasady oszczędnego gospodarowania wskazują, że należy realizować strategię, której koszt realizacji jest najniższy.
- Ryzykowność rozwiązania. Niewywiązywanie się podatnika ze zobowiązań podatkowych, zaniżanie ich jest zagrożone sankcjami, które przybierają postać odsetek od nieuiszczonych kwot podatków, grzywnien lub kar określonych w kodeksie karnym skarbowym. Można zatem omawiane kryterium konkretyzować, opierając się na zagrożeniach karami, jakie może wywołać oceniany kształt zarządzania podatkami. W ocenach tych należy preferować minimalizowanie ryzyka zarządzania podatkami.
- Dostępność środków realizacji przedsięwzięć. Nawet najlepszy kształt zarządzania podatkami niewiele jest wart, jeżeli jego realizacja nie jest możliwa ze względu na brak środków. Taki kształt zarządzania podatkami ma głównie wartość poznawczą. Z tych względów do implementacji warto przyjąć takie rozwiązania, których środki realizacji są osiągalne.
- Zakres rzeczywistych korzyści. Możliwość kwantyfikacji tego kryterium jest oparta na rachunku różnic między korzyściami, jakie wystąpią u podatnika, a kosztami poniesionymi na zarządzanie podatkami. W kryterium tym można także uwzględnić korzyści w sferze niematerialnej, np. poprawę jakości wypełniania zadań zarządczych w mikroprzedsiębiorstwach.

## 4.2.2 Tarcze podatkowe

Korzyści z zarządzania podatkami przez mikropodmioty są wielorakie. Każdorazowe ich określenie w przedsiębiorstwach może być jednak nieco utrudnione, dlatego też należy dobrze zrozumieć instrument umożliwiający osiągnięcie tych korzyści. Takim instrumentem są oczywiście tarcze podatkowe, które pozwalają również na określenie wpływu zjawisk podatkowych na inne zjawiska ekonomiczne występujące w przedsiębiorstwach.

### OKREŚLENIE TARCZY PODATKOWEJ

Podstawę podatku dochodowego ustala się poprzez odjęcie od przychodów uzyskanych przez przedsiębiorstwo w roku podatkowym kosztów poniesionych w celu uzyskania tych przychodów. Można to zapisać [8, str. 57]:

$$I = \sum_{n=1}^{\infty} P_n - \sum_{n=1}^{\infty} KUP_n \quad (4.1)$$

gdzie:

$I$  – dochód,

$P$  – przychód,

$KUP$  – koszty uzyskania przychodu,

$n$  – zakres sumowania.

Przedsiębiorstwo, ponosząc wydatki na swoją działalność, zalicza do kosztów uzyskania przychodów te, które są związane z przychodami roku podatkowego. Niektóre z tych wydatków są w całości zaliczane do kosztów uzyskania przychodów w okresie poniesienia. Sytuacja taka dotyczy zwłaszcza materiałów, towarów i usług związanych z działalnością operacyjną przedsiębiorstwa. Wydatki ponoszone na nabycie materialnych składników majątku trwałego, których wartość początkowa przekracza 3500 zł, a okres użytkowania jest dłuższy niż rok (środki trwałe), są zaliczane do kosztów uzyskania przychodów w wyniku amortyzacji takich składników. Podobnie wydatki na nabycie niematerialnych składników majątku przedsiębiorstwa również są zaliczane do kosztów uzyskania przychodów na takich samych zasadach jak środki trwałe. Jeżeli chodzi o wydatki ponoszone na pozyskanie kapitału potrzebnego przedsiębiorstwu, to sytuacja tutaj nie jest już tak oczywista, ponieważ takie wydatki nie są przez władze skarbowe traktowane jednakowo. „Koszty użytkowania kapitałów własnych nie są zaliczane do kosztów uzyskania

przychodów. Koszty użytkowania kapitałów obcych pozyskanych na sfinansowanie inwestycji rzeczowych nie są zaliczane do kosztów uzyskania przychodów w okresie trwania inwestycji. Koszty te powiększają wartość początkową środków trwałych. Po oddaniu inwestycji do użytkowania wymienione koszty kapitałów obcych są zaliczane do kosztów uzyskania przychodów w okresie ich poniesienia. Koszty użytkowania kapitałów obcych przeznaczonych na finansowanie działalności operacyjnej (np. kredyty obrotowe) są zaliczane do kosztów uzyskania przychodów w okresie ich poniesienia. Natomiast koszty użytkowania kapitałów obcych przeznaczonych na działalność finansową przedsiębiorstwa (np. wydatki określone w art. 16 ust. 1 pkt 8 DzU z 2000 r., nr 54, poz. 654 ustawy o p.d.p.) stanowią koszty uzyskania przychodów przy ustalaniu dochodu z odpłatnego zbycia papierów wartościowych lub instrumentów finansowych. Wymienione niektóre grupy wydatków powodują obniżenie podstawy podatku dochodowego poprzez zaliczenie ich do kosztów uzyskania przychodów” [8, str. 57–58]. Podatek dochodowy od osób prawnych i fizycznych ustala się według zasady [8, str. 58]:

$$T = t \times I \quad (4.2)$$

gdzie:

$T$  – kwota należnego podatku,

$t$  – stawka podatku,

$I$  – dochód.

Konsekwencją obniżenia podstawy podatku ( $I$ ) jest obniżenie wielkości podatku dochodowego ( $T$ ). Działający świadomie, zgodnie z prawem i celowo podatnik, stosując opisane wyżej mechanizmy, może odnieść korzyści wynikające z obniżenia jego zobowiązań podatkowych. W związku z powyższym przez tarczę podatkową należy rozumieć korzyści, jakie podatnik odnosi w związku z ukształtowaniem się jego obciążenia podatkowego na pożądanym poziomie.

## KLASYFIKACJA TARCZ PODATKOWYCH

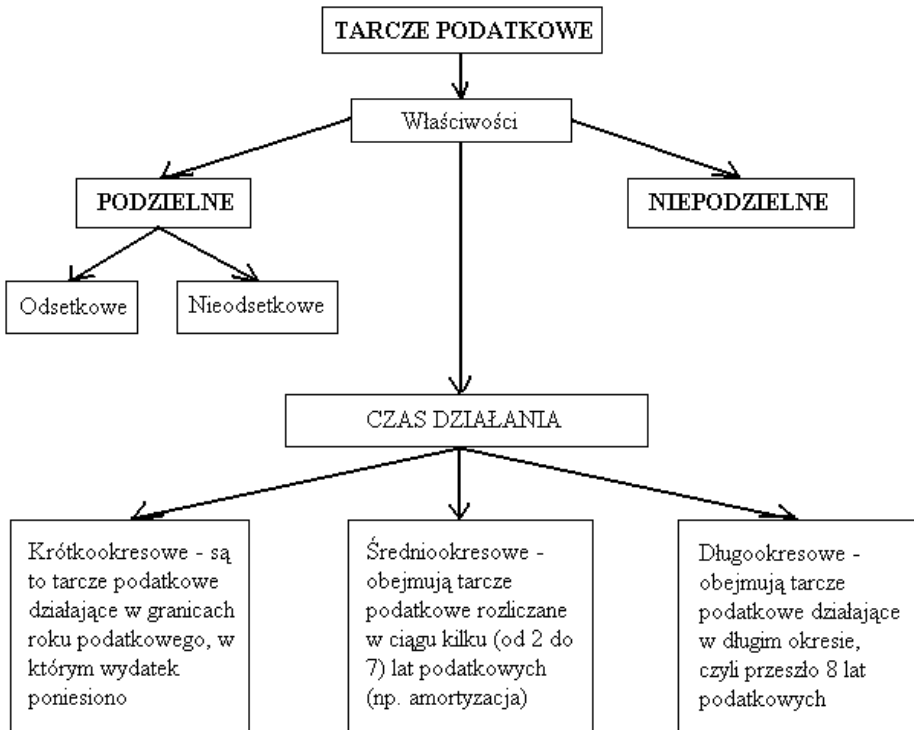
W literaturze spotyka się podział tarcz podatkowych na odsetkowe i nieodsetkowe. Odsetkowe tarcze podatkowe obejmują te korzyści podatnika, które wynikają z zaliczenia do kosztów uzyskania przychodów odsetek zapłaconych podmiotom obcym z tytułu wykorzystania kapitałów tych podmiotów do finansowania działalności przedsiębiorstwa. Nieodsetkowe tarcze podatkowe uwzględniają natomiast te korzyści podatnika, które są związane z obniżeniem zobowiązania podatkowego, następującym w wyniku zaliczenia do kosztów uzyskania przychodów bieżącego (również przyszłego) okresu podatkowego wydatków poniesionych w przeszłości, a rozliczanych

w czasie (np. amortyzacja, ulgi inwestycyjne). Z przedstawionych charakterystyk można stwierdzić, że oba rodzaje tarcz podatkowych dotyczą podatku dochodowego. Nasuwa się zatem pytanie czy tarcze podatkowe występują również w innych podatkach. W świetle podanej definicji tarczy podatkowej można na to pytanie odpowiedzieć twierdząco. Twierdzenie to można udokumentować następującymi przykładami:

- W podatku VAT dokonanie planowanych zakupów w końcowej części miesiąca bieżącego zamiast w miesiącu następnym powoduje zwiększenie podatku naliczonego, a przez to obniżenie nadwyżki podatku należnego nad naliczonym. Innym przykładem może być zdywersyfikowanie sprzedaży towarów i usług poprzez wprowadzenie sprzedaży opodatkowanej ulgowymi stawkami podatku VAT, co powoduje uzyskanie prawa do bezpośredniego zwrotu nadwyżki podatku naliczonego nad podatkiem należnym.
- W podatku od nieruchomości tarcze podatkowe można dostrzec przy wykorzystywaniu preferencji podatkowych, które mogą być określane przez rady gmin. Preferencje takie spotyka się zwykle w gminach zagrożonych szczególnie wysokim bezrobociem, choć były również stosowane w tzw. specjalnych strefach ekonomicznych.
- W podatku od spadku i darowizn tarcze podatkowe obejmują preferencje podatkowe związane z nabyciem przedsiębiorstwa lub jego części, otrzymaniem z zagranicy darowizny maszyn, urządzeń i narzędzi związanych z działalnością gospodarczą.

Przedstawione właściwości pozwalają na wyróżnienie wśród tarcz podatkowych tych podzielnych i tych niepodzielnych, co ukazano na rysunku nr 4.1. Do podzielnych tarcz podatkowych można zaliczyć te, które występują w podatkach charakteryzujących się poborem opartym na zasadzie ustalania: w pierwszym etapie – zaliczki na podatek, a następnie – ostatecznej kwoty zobowiązania podatkowego (są to przede wszystkim oba podatki dochodowe). W obrębie tej grupy można utrzymać przytoczony wcześniej podział na odsetkowe i nieodsetkowe tarcze podatkowe. Charakterystyka odsetkowych tarcz podatkowych pozwala je określić jako finansowe tarcze podatkowe. Do niepodzielnych tarcz podatkowych należy zaliczyć te, które ujawniają się w podatkach pobieranych bez fazy zaliczek. Są to podatki, w których zobowiązanie podatkowe jest ustalane w wysokości końcowej, w związku z wypełnieniem hipotezy ustawowej (do takich podatków zalicza się np. VAT, podatek od nieruchomości, podatek rolny i inne).



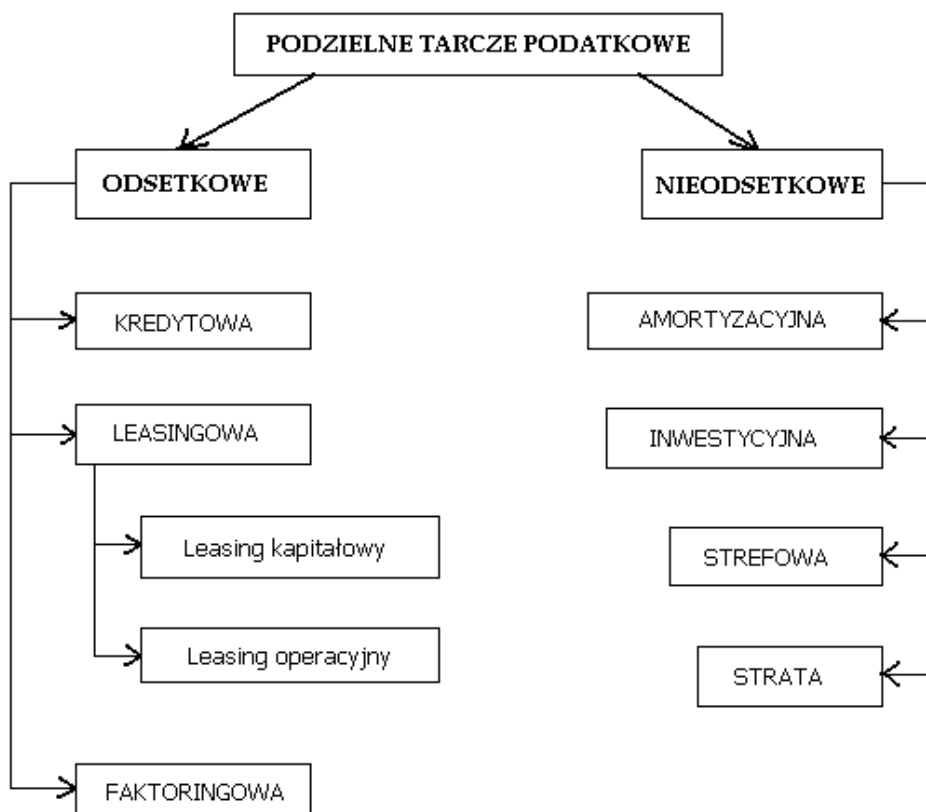


**Rys. 4.1** Klasyfikacja tarcz podatkowych.  
 Źródło: Opracowanie własne na podstawie [8, str. 60].

Przyjmując jako kryterium podziału czas korzystania z tarczy podatkowej, można te tarcze podzielić (rys. 4.1) na: krótkookresowe (działające w granicach roku podatkowego, w którym wydatek poniesiono), średniookresowe (rozliczane w ciągu kilku [od 2 do 7] lat podatkowych, np. amortyzacja) i długookresowe (działające w długim czasie, czyli przeszło 8 lat podatkowych). Można również wskazać podział tarcz podatkowych na jednokrotne (stosowane jednorazowo) i wielokrotne (wykorzystywane wielokrotnie ze względu na długi czas ich trwania).

## PODZIELNE TARCZE PODATKOWE

Pośród podzielnych tarcz podatkowych można wymienić (rys. 4.2) odsetkowe i nieodsetkowe.



**Rys. 4.2** Klasyfikacja podzielnych tarcz podatkowych.  
Źródło: [8, str. 62].

### Odsetkowe tarcze podatkowe

W grupie odsetkowych tarcz podatkowych mieszczą się tarcze podatkowe, które przysparzają korzyści w związku z uznawaniem w koszty uzyskania przychodów wydatków ponoszonych na spłatę odsetek od kapitałów obcych użytkowanych przez podatnika. Są to np. tarcze kredytowa, leasingowa, faktoringowa.

### Kredytowa tarcza podatkowa

Kredyt jest związkiem ekonomicznym łączącym wierzyciela (kredytodawcę) i dłużnika (kredytobiorcę). Może on przybrać formę towarową lub pieniężną.

U kredytodawcy tarcza podatkowa z tytułu udzielonego kredytu:

- a) w przypadku spłaty kredytu nie występuje,
- b) w przypadku braku spłaty całości lub części kredytu występuje w postaci zaliczenia w koszty uzyskania przychodów kwot niespłaconych i nieściągalnych.

U kredytobiorcy na tarczę podatkową składają się wydatki na:

- a) oprocentowanie kredytu,
- b) prowizje bankowe,
- c) opłaty za wniosek kredytowy.

Omawianą tarczę podatkową można przedstawić za pomocą następującego wzoru [8, str. 62]:

$$T_s = t \times \sum_{n=1}^{\infty} K_n \quad (4.3)$$

gdzie:

$T_s$  – tarcza podatkowa,

$t$  – stawka podatku,

$K_n$  – enty koszt uzyskania kredytu.

### Leasingowa tarcza podatkowa

Leasing polega na oddaniu przez jedną stronę (finansującego, leasingodawcę) drugiej stronie (korzystającemu, leasingobiorcy) rzeczy do korzystania (przedmiot leasingu) na czas określony w umowie, w zamian za uiszczenie uzgodnionych płatności. Z finansowego punktu widzenia leasing stanowi obce źródło finansowania rozwoju przedsiębiorstwa, zbliżone do zobowiązań długoterminowych. Praktyka międzynarodowa wykształciła wiele form leasingu, spośród których do istotnych i ciekawych można zaliczyć leasing operacyjny, kapitałowy, zwrotny i tendencyjny. Niezależnie od formy leasingu przedmiot umowy pozostaje przez cały okres umowy własnością finansującego.

#### *Tarcza podatkowa w leasingu kapitałowym (finansowym)*

Na tę tarczę, przeważnie w podatku dochodowym, u leasingobiorcy składają się takie elementy jak odpis amortyzacyjny, część odsetkowa opłat leasingowych, prowizje i pozostałe koszty użytkowania cudzego kapitału, różnorodne koszty eksploatacji przedmiotu leasingu.

U leasingodawcy na tarczę podatkową składają się natomiast koszty kredytu bankowego, jeżeli zakup przedmiotu leasingu jest finansowany takim kredytem. Wydatki poniesione na zakup obiektu leasingu nie są kosztem uzyskania przychodu, ponieważ nie zalicza się do przychodów leasingodawcy części kapitałowej rat leasingowych.

### *Tarcza podatkowa w leasingu operacyjnym*

Jeśli umowa tej formy leasingu spełnia wszystkie należne jej kryteria, to przedmiot leasingu jest zaliczany do składników majątku leasingodawcy, u którego tarcza podatkowa składa się z odpisów amortyzacyjnych oraz kosztów obsługi kredytu bankowego (odsetki, prowizje). U leasingobiorcy przy tej formie leasingu na kształt tarczy podatkowej składają się następujące pozycje: raty leasingowe – w pełnej wysokości, opłaty towarzyszące tej transakcji (ubezpieczenie przedmiotu leasingu, koszty transportu, koszty montażu itp.), koszty eksploatacji przedmiotu leasingu (energia, paliwo, smary, usługi – np. ostrzenie, malowanie itp.). Tarczę podatkową w leasingu operacyjnym można również określić wzorem 4.3.

### Faktoringowa tarcza podatkowa

Faktoring polega na nabyciu przez wyspecjalizowane instytucje faktoringowe od podmiotów gospodarczych należności bieżących nieprzeterminowanych, przysługujących tym podmiotom od odbiorców ich towarów i usług. Ta forma finansowania obejmuje trzy funkcje:

1. finansową – w ramach której faktor odkupuje od faktoranta należności przysługujące mu z tytułu obrotu gospodarczego,
2. usługową – polegającą na dokonywaniu technicznych czynności rozliczania całej operacji faktoringu,
3. gwarancyjną – opartą na zagwarantowaniu przez faktora wpływu należności.

Za wykonane usługi faktor otrzymuje prowizje oraz pobiera inne opłaty związane z operacją faktoringu (np. opłaty związane z rejestrem zastawów), które u faktora stanowią koszty uzyskania przychodów, kształtując jego tarczę podatkową. Także w tym przypadku tarczę podatkową można określić wzorem 4.3.

### Nieodsetkowe tarcze podatkowe

Pośród tarcz podatkowych tego typu można wymienić (rys. 4.2) tarczę amortyzacyjną, inwestycyjną, strefową oraz stratę jako formę tarczy podatkowej.

### Amortyzacyjna tarcza podatkowa

Środki trwale o wartości początkowej przekraczającej 3500 zł oraz okresie użytkowania dłuższym niż rok podlegają amortyzacji. Odpisy amortyzacyjne stanowią koszt uzyskania przychodu pod warunkami określonymi w ustawach o podatku dochodowym. Odpisy amortyzacyjne poprzez zwiększenie kosztów pomniejszają podstawę obliczania podatku dochodowego, jak również pomniejszają należny podatek dochodowy. W świetle podanej definicji stanowią zatem tarczę podatkową.

Bardzo przydatnym składnikiem sterującym w amortyzacyjnych tarczach podatkowych są metody amortyzacji, które mogą wpływać na wielkość tarcz w pewnych okresach rozliczeniowych. Biorąc pod uwagę charakter omawianej tarczy podatkowej, jej wielkość można określić wzorem [8, str. 65]:

$$T_s = t \times A \quad (4.4)$$

gdzie:

$T_s$  – tarcza podatkowa,

$t$  – stawka podatku,

$A$  – odpisy amortyzacyjne w danym roku.

Dla ogółu amortyzacyjnych tarcz podatkowych stosowanych w przedsiębiorstwie można zapisać [8, str. 65]:

$$T_s = t \times \sum_{n=1}^{\infty} A_n \quad (4.5)$$

gdzie:

$T_s$  – tarcza podatkowa,

$t$  – stawka podatku,

$A$  – odpisy amortyzacyjne w danym roku,

$n$  – indeks entego odpisu amortyzacyjnego.

### Inwestycyjna tarcza podatkowa

Nakłady poniesione na inwestycje rzeczowe nie mogą być zaliczone do kosztów uzyskania przychodów przed przyjęciem inwestycji do użytkowania. Po tym momencie tarcza podatkowa, jaka z tego tytułu się ujawni, będzie miała kształt amortyzacyjnej tarczy podatkowej, jeśli przedsiębiorca nie korzysta z ulgi inwestycyjnej. Przedsiębiorstwo, które korzysta z ulgi inwestycyjnej, może uzyskać tarczę podatkową:

- a) w pierwszym roku poniesienia wydatków inwestycyjnych [8, str. 65]:

$$T_{S1} = t \times \sum W_i \quad (4.6)$$

gdzie:

$T_s$  – tarcza podatkowa,

$t$  – stawka podatku,

$\sum W_i$  – suma wydatków inwestycyjnych.

Jednocześnie jednak tak opisana tarcza musi spełniać warunek [8, str. 66]:

$$W_i \leq O_{gr} \times I \leq 30\% \times I \quad (4.7)$$

gdzie:

$I$  – dochód określony wzorem (4.1),

$O_{gr}$  – granica dopuszczalnych odliczeń, od 01.01.1998 r. wynosząca 30% przy wydatkach na cele preferencyjne oraz 15% w pozostałych przypadkach,

$W_i$  – wydatki inwestycyjne.

Wynika z tego, że górna granica ulgi inwestycyjnej nie może być większa niż 30% wartości dochodu.

- b) w następnym roku podatkowym [8, str. 66]:

$$T_{S2} = \frac{t \times \sum W_1}{2} \quad (4.8)$$

W tym przypadku górną granicę ulgi inwestycyjnej ustalono jako [8, str. 66]:

$$W_i \leq 15\% \times I \quad (4.9)$$

### Strefowa tarcza podatkowa

„Strefowa tarcza podatkowa ogniskuje korzyści wynikające z konstrukcji specjalnych stref ekonomicznych (SSE). Do końca 2000 r. w tarczy tej można było wyróżnić dwie strefy korzyści: strefę zwolnień podatkowych oraz strefę preferencji podatkowych” [8, str. 66].

## *Tarcza podatkowa w strefie zwolnień podatkowych*

Podmioty prowadzące działalność gospodarczą w specjalnych strefach ekonomicznych mogą osłonić się tarczą podatkową, jeśli ich działalność oparta jest na zezwoleniu (ustawa z 20.10.1994 r. o SSE, DzU nr 123, poz. 600 ze zmianami). Konstrukcja tarcz podatkowych w przeważającej mierze jest we wszystkich strefach bardzo podobna, jednak w rozporządzeniu Rady Ministrów w poszczególnych strefach są zróżnicowane niektóre warunki korzystania z przywilejów podatkowych. W omawianym zakresie na kształt tarczy podatkowej występującej w SSE składają się następujące elementy:

- Okres zwolnienia z podatku dochodowego w wysokości 100% dochodu uzyskiwanego z działalności prowadzonej na terenie SSE. We wszystkich strefach okres ten został ustalony jako połowa czasu trwania SSE. Piętnaście stref zostało powołanych na 20 lat, w związku z czym omawiany okres wynosi 10 lat. Pozostała strefa mazowiecka została powołana na 12 lat, przez co okres zwolnienia podatkowego wynosi tam 6 lat.
- Wybór podstawy zwolnienia – w czternastu SSE podmioty mające prawa do zwolnień są zobowiązane do dokonywania wyboru podstawy, na której będzie opierało się ustalenie wielkości zwolnienia. Wyboru dokonuje się pomiędzy wydatkami inwestycyjnymi a przyrostem zatrudnienia. Dokonany wybór obowiązuje przez cały rok podatkowy. Nietrudno zorientować się tutaj, że dobre planowanie może przyczynić się w dużej mierze do wzrostu wykorzystania tarczy podatkowej. W dwóch strefach nie ma możliwości wyboru podstawy zwolnienia, ponieważ występują tam przywileje związane wyłącznie z wydatkami inwestycyjnymi.
- Wydatki inwestycyjne – w ramach tych uwarunkowań wyróżnia się dwa stany:
  - a) Wolny od podatku jest dochód do wysokości kwoty wydatków inwestycyjnych, co powoduje, że tarczę podatkową można opisać wzorem [8, str. 67]:

$$T_s = t \times \sum_{n=1}^{\infty} W_i \quad (4.10)$$

gdzie:

$T_s$  – tarcza podatkowa,

$t$  – stawka podatku,

$W_i$  – wydatki inwestycyjne.

- b) Jeśli wydatki inwestycyjne przekroczą określoną granicę, uzyskany dochód jest od podatku wolny w całości i w związku z tym tarcza podatkowa ma tutaj postać [8, str. 68]:

$$T_s = t \times I \quad (4.11)$$

gdzie:

$T_s$  – tarcza podatkowa,

$t$  – stawka podatku,

$I$  – dochód określony wzorem (4.1).

Wielkości graniczne wydatków inwestycyjnych, których przekroczenie uprawnia do uzyskania omawianego przywileju, podano w tabeli nr 4.1.

**Tabela 4.1** Wielkości graniczne przywilejów podatkowych w SSE.

Lp.	Nazwa SSE	Wydatki inwestycyjne (w mln euro)	Wskaźnik dochodu na każdym 10 pracowników (w %)	Maksymalny współczynnik podwyższania amortyzacji
1	Mielecka	2,0	10	4
2	Katowicka	2,0	10	4
3	Suwalska	0,35	25	4
4	Łódzka	2,0	10	4
5	Wałbrzyska	0,5	20	4
6	Częstochowska	1,5	10	4
7	Kamiennogórska	0,4	25	4
8	Kostrzyńsko-Słubicka	1,0	20	4
9	Słupska	0,7	20	4
10	Starachowicka	1,0	10	4
11	Tarnobrzaska	2,0	10	4
12	Tczewska	1,0	10	4
13	Warmińsko-Mazurska	0,35	20	4
14	Żarnowiecka	1,0	10	4
15	Mazowiecka	2,0	nie przewiduje	2
16	Krakowska	2,0	nie przewiduje	2

Źródło: [8, str. 68].



- Przyrost zatrudnienia – wymaganie to polega na tym, że jeśli w przedsiębiorstwie mającym siedzibę na terenie strefy i prowadzącym na tym terenie zezwoloną działalność zostanie osiągnięty przyrost zatrudnienia, to na każdych 10 pracowników po dniu uzyskania zezwolenia takiemu podmiotowi przysługuje zwolnienie podatkowe, którego wysokość ustala się jako odpowiednio określony procent dochodu zwolnionego od podatku. Wielkość zwolnienia dla każdej SSE podano w tabelicy 4.1. Zwolnienie to ustalane jest w każdym miesiącu jako iloczyn podanego w tabelicy wskaźnika oraz średniej liczby pracowników zatrudnionych w danym miesiącu, po przeliczeniu na pełne etaty. Tarcza podatkowa uzyskiwana z tego tytułu przybiera zatem postać [8, str. 69]:

$$T_s = t \times W_z \times \bar{O} \quad (4.12)$$

gdzie:

$T_s$  – tarcza podatkowa,

$t$  – stawka podatku,

$W_z$  – procentowy wskaźnik dochodu wolnego, przypadający na każdych 10 pracowników,

$\bar{O}$  – średnia miesięczna liczba pracowników, po przeliczeniu na pełne etaty.

Omawiane zwolnienie ma jednak ustalone granice:

1. Dolna granica stanowi, że zwolnienie to nie może być niższe niż wskaźnik podany w tabelicy 4.1, co oznacza, że zatrudnienie co najmniej jednego pracownika uprawnia do uzyskania zwolnienia w najniższej wysokości.
2. Górna granica nie może być tutaj wyższa niż 100% miesięcznego dochodu.

Na uwagę zasługuje fakt, że prawodawca nie przewidział omawianego zwolnienia w dwóch (mazowieckiej i krakowskiej) SSE, natomiast na terenach dotkniętych wysokim bezrobociem wskaźnik zwolnienia dochodu jest wysoki.

- Zwolnienia od podatku dochodowego uzyskiwane po upływie okresu zwolnienia, o którym wspomniano wcześniej. Podmiot kontynuujący działalność po upływie okresu uprawniającego do całkowitego zwolnienia od podatku dochodowego ma prawo do omówionych przywilejów na podanych zasadach, z tym że górna granica tych przywilejów nie może przekroczyć połowy dochodu uzyskiwanego w SSE. Opisuując postać matematyczną tarcz podatkowych, określonych wzorami (4.10), (4.11) i (4.12), należy wprowadzić do tych wzorów mnożnik w wysokości 0,5.

### *Tarcza podatkowa w strefie preferencji podatkowych*

Przedsiębiorstwa uzyskujące zezwolenie na prowadzenie działalności gospodarczej w SSE, a niemające prawa do zwolnień od podatku dochodowego określonych wyżej, mają prawo do korzystania z preferencji podatkowych, które określają kształt tarcz podatkowych.

Na preferencje te składają się:

1. Prawo do zastosowania współczynnika zwiększającego stawki odpisów amortyzacyjnych, co powiększa amortyzacyjną tarczę podatkową. Współczynnik ten nie może przekraczać wielkości podanych w tablicy 4.1. Omawianą tarczę podatkową można określić wzorem [8, str. 70]:

$$T_s = t \times A \times W_A \quad (4.13)$$

gdzie:

$T_s$  – tarcza podatkowa,

$t$  – stawka podatku,

$A$  – odpisy amortyzacyjne w danym roku,

$W_A$  – zastosowany współczynnik podwyższający amortyzację.

2. Możliwość zaliczenia do kosztów uzyskania przychodów całości wydatków na zakup wartości niematerialnych i prawnych w roku podatkowym, w którym wydatki te zostały faktycznie poniesione. W tym przypadku tarcza podatkowa przyjmie postać [8, str. 70]:

$$T_s = t \times W_{NP} \quad (4.14)$$

gdzie:

$W_{NP}$  – wydatki poniesione na zakup wartości niematerialnych i prawnych.

Dostosowywanie polskiego prawa podatkowego do prawa Unii Europejskiej spowodowało, że od 2001 r. strefowa tarcza podatkowa zmieniła swój kształt dla przedsiębiorstw, które rozpoczną działalność gospodarczą w SSE. Przedsiębiorstwa, które już funkcjonowały w SSE w tym okresie, zachowują prawa nabyte, co oznacza, że rozwiązania ukazane wyżej jak najbardziej ich dotyczą.

Wprowadzone zmiany spowodowały przeobrażenie kształtu tarczy podatkowej. Przedsiębiorcy rozpoczynający działalność gospodarczą w SSE muszą uzyskać zezwolenie, które jest podstawą do udzielenia im pomocy regionalnej.

Pomoc regionalna jest obecnie jedną z trzech form pomocy publicznej, z jakich mogą korzystać przedsiębiorcy. Może być ona udzielona dla pobudzenia długookresowego rozwoju obszarów, których PKB na jednego mieszkańca jest niższy niż 75% średniego poziomu PKB na jednego mieszkańca w Unii Europejskiej. Rozróżniono tutaj dwa rodzaje pomocy: regionalną pomoc inwestycyjną oraz regionalną pomoc na zatrudnienie (ustawa z 30.06.2000 r. o warunkach dopuszczalności i nadzorowania pomocy publicznej dla przedsiębiorców, DzU nr 60, poz. 704).

$P_r$  – pomoc regionalna,

$M_i$  – maksymalna intensywność pomocy regionalnej,

$I_f$  – wielkość dochodu podlegającego zwolnieniu od podatku,

$t$  – stawka podatku dochodowego.

Wielkość dochodu podlegającego zwolnieniu można zapisać jako [8, str. 71]:

$$I_f = \frac{M_i}{t} \quad (4.15)$$

Tarcza podatkowa osiągnięta przez przedsiębiorstwo od 2001 r. [8, str. 71]:

$$T_s = t \times I_f \quad (4.16)$$

Po podstawieniu otrzymujemy:

$$T_s = t \times \frac{M_i}{t}$$

Po przekształceniach:

$$T_s = M_i$$

„Z powyższego wzoru wynika, że tarcza podatkowa jest równa maksymalnej intensywności pomocy regionalnej” [8, str. 71].

Ponadto warto również dodać, że ujednociono minimalną wysokość wymaganych nakładów inwestycyjnych, które we wszystkich strefach określono na 100 tys. euro. Istotne jest także, że zlikwidowano dwie strefy: mazowiecką i częstochowską.

### Strata jako forma tarczy podatkowej

W podatku dochodowym przez stratę rozumie się różnicę pomiędzy poniesionymi kosztami uzyskania przychodów a przychodami osiągniętymi w roku podatkowym (np. art. 7 ust. 2 ustawy z 15.02.1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych). W tym aspekcie można wskazać na sferę swobody decyzji, jaką ustawodawca pozostawił przedsiębiorcom. Swobodę tę można doskonale wykorzystać w zarządzaniu podatkami. Podstawę obliczenia podatku ustala się przez odjęcie od dochodu uzyskanego w roku podatkowym części straty poniesionej w latach ubiegłych. Ustawodawca pozostawił tutaj przedsiębiorcom pewną swobodę w określaniu wysokości tej części straty, która może być odliczona od dochodu. Swoboda decyzyjna przedsiębiorców została jednak ograniczona przez wskazanie, że:

1. Okres rozliczania straty powinien objąć pięć najbliższych kolejno następujących po sobie lat podatkowych.
2. Żadna z odliczanych części nie może przekroczyć 50% kwoty tej straty.

Jeśli weźmie się pod uwagę powyższe ograniczenia, można wskazać przykładowe rozkłady rozliczania strat, co przedstawia tabela nr 4.2.

**Tabela 4.2** Niektóre rozkłady rozliczania straty.

Nazwa systemu	I rok (%)	II rok (%)	III rok (%)	IV rok (%)	V rok (%)
Liniowy	20	20	20	20	20
Progresywny	5	10	15	20	50
Degresywny	45	30	15	6	4
Normalny	10	15	50	15	10

Źródło: [8, str. 72].

Na podstawie analizy omawianego obszaru zarządzania podatkami można określić zakres korzyści, jakie osiągnie przedsiębiorstwo. Przyjmując następujące oznaczenia:

P – przychód,

K – koszty uzyskania przychodu,

L – strata,

T – kwota zobowiązania podatkowego,

I – dochód,

t – stawka podatku,

$T_b$  – podstawa obliczenia podatku,

możemy obliczyć stratę i następnie podstawę podatku [8, str. 72]:

$$L = \sum K - \sum P \quad (4.17)$$

$$T_b = I - L \quad (4.18)$$

Mając na uwadze, że kwota podatku  $T$  jest wynikiem iloczynu stawki podatku oraz podstawy obliczenia podatku, możemy zapisać [8, str. 73]:

$$T = T_b \times t \quad (4.19)$$

$$T = (I - L) \times t$$

Ze wzoru (4.20) wynika, że „wielkość kwoty podatku dochodowego jest wprost proporcjonalnie zależna od stawki podatku i wielkości osiągniętego dochodu oraz odwrotnie proporcjonalnie zależna od wysokości poniesionej straty” [8, str. 72–73]. Nietrudno zatem zauważyć, że im strata w danym roku jest większa, tym mniejszy podatek obciąży przedsiębiorstwo. Można by tu więc wyciągnąć wniosek, że największe korzyści przedsiębiorstwo osiągnie, odliczając jak największą stratę. Jednak powstaje tutaj pytanie, czy taki wniosek jest na pewno właściwy. Wydaje się, że po uwzględnieniu czynnika czasu odpowiedź powinna być z kilku powodów negatywna. Po pierwsze ponoszenie strat, a zwłaszcza dużych, jest niepożądane, ponieważ wywołuje wiele negatywnych zjawisk, w tym przede wszystkim opóźnia rozwój przedsiębiorstwa. Po drugie przedsiębiorstwo musi znaleźć środki finansowe na przetrwanie tego trudnego deficytowego okresu. I wreszcie po trzecie często jest tak, że przedsiębiorstwo notuje słabsze wyniki finansowe w ciągu kilku lat (dwóch–trzech), co zwykle jest związane z dekonjunkcją w danej branży. Dlatego nawet jeśli stratę poniesiono w jednym roku podatkowym, to zwykle po takim okresie wydzwignięcie się z deficytu trwa dwa–trzy lata, w czasie których wynik finansowy przedsiębiorstwa wzrasta. Oczywiście może się również zdarzyć tak, że w roku podatkowym następującym po okresie deficytowym przedsiębiorstwo osiąga wysoki dochód. Jak zatem ukształtować strategię rozliczania w czasie straty poniesionej przez przedsiębiorstwo? Otóż planując omawianą strategię, należy ją skorelować z planami przedsiębiorstwa w zakresie czasowego rozkładu osiągania dochodów. Taka korelacja jest bardzo istotna z dwóch zasadniczych powodów. Po pierwsze aby osiągnąć optymalną efektywność ekonomiczną, należy skorelować wysokie dochody z wysoką częścią odliczanej straty. Po drugie nieodliczona część straty przepada. W wyniku zastosowania analizowanej strategii podatkowej przedsiębiorstwo osiąga korzyści, które mogą być kwantyfikowane w postaci tarczy podatkowej. Jak duże korzyści osiągnie dane przedsiębiorstwo, to już zależy tylko od podjętych przez nie decyzji w tym zakresie.

„W przypadku rozliczania straty, zakładając ceteris paribus, możemy zapisać:

$$T_s = L \times t \quad (4.20)$$

Ze wzoru (4.21) wynika, że osiągnięta przez przedsiębiorstwo tarcza podatkowa jest równa iloczynowi stawki podatku oraz wielkości poniesionej straty” [8, str. 73].

### Przemiana odsetkowych tarcz podatkowych w nieodsetkowe tarcze podatkowe

W literaturze przedmiotu można znaleźć poglądy, że nieodsetkowe tarcze podatkowe są substytutami odsetkowych tarcz podatkowych. Bliższa analiza zagadnienia tarcz podatkowych jednak tego nie potwierdza. Należy bowiem mieć na uwadze, że:

1. „W sytuacji, gdy przedsiębiorstwo generuje dochód pozwalający na pełne wykorzystanie obu rodzajów tarcz podatkowych, nie występuje zjawisko wypychania wymienionych tarcz” [8, str. 76].
2. Przedsiębiorstwo, w którym powstający dochód jest niewystarczający do pełnego wykorzystania w roku podatkowym obu rodzajów tarcz, może wejść na ścieżkę przemiany odsetkowych tarcz podatkowych w nieodsetkowe tarcze podatkowe. Przemiana ta polega na tym, że:
  - w pierwszej kolejności wykorzystuje się tu nieodsetkowe tarcze podatkowe, ponieważ po upływie czasu na ich odliczenie od podstawy opodatkowania podatkiem dochodowym następuje ich utrata,
  - w drugiej kolejności używa się odsetkowych tarcz podatkowych, przez co wykorzystuje się w pełni wygenerowany dochód. Jeśli jednak dochodu nie wystarcza na pokrycie odsetkowych tarcz podatkowych, przedsiębiorstwo ponosi stratę, która jest nieodsetkową tarczą podatkową. Następuje wówczas omawiana przemiana z odsetkowych na nieodsetkowe tarcze podatkowe.
3. Przedsiębiorstwo może od początku do końca roku podatkowego ponosić stratę z działalności. W takiej sytuacji nieodsetkowa tarcza podatkowa, wynikająca z rozliczania straty z lat ubiegłych, przepada. Amortyzacyjna tarcza podatkowa przemienia się w latach następnych w tarczę podatkową obejmującą stratę. Jednocześnie przedsiębiorstwo ponoszące straty, a korzystające z odsetkowych tarcz podatkowych, powiększa te straty, przez co, podobnie jak w poprzednim punkcie, występuje tutaj także przemiana odsetkowych w nieodsetkowe tarcze podatkowe.

W świetle powyższych rozważań można wyrazić pogląd, że „nieodsetkowe tarcze podatkowe można nazwać tarczami właściwymi, natomiast odsetkowe tarcze podatkowe nazwać tarczami kompatybilnymi” [8, str. 77].

## NIEPODZIELNE TARCZE PODATKOWE

Niepodzielne tarcze podatkowe występują zwykle jako jednorazowe tarcze podatkowe. Przykładem mogą być tutaj tarcze w podatku od nieruchomości czy powstałe w podatku od towarów i usług (VAT).

Tarcza podatkowa w podatku VAT jest związana z przesuwaniem zakupów towarów i usług w czasie. Istota tego rozwiązania polega na dokonywaniu planowych zakupów towarów i usług w końcowej części miesiąca poprzedniego – na miesiąc następny. Ponieważ główne działanie tej tarczy jest odczuwalne w zakresie poprawy płynności finansowej, to kwantyfikacja tej tarczy podatkowej w tym zakresie jest trudna. Zmniejszenie zapotrzebowania na płynne środki finansowe jako efekt omawianej strategii finansowej wpływa na fakt, że przedsiębiorstwo zmniejsza w ten sposób wykorzystanie obcych źródeł finansowania, zwłaszcza kredytu bankowego. Zaoszczędzone z tego tytułu kwoty wynikające z oprocentowania kredytu będą stanowiły tarczę podatkową, której postać przedstawia wzór (4.3). W przypadku przedsiębiorstwa, które operuje własnymi środkami finansowymi, korzyści wynikające z omawianej tarczy podatkowej mogą się ujawnić, gdy przedsiębiorstwo zamieni nadwyżki finansowe na lokaty bankowe. Uzyskane przychody z tytułu oprocentowania będą korzyścią przedsiębiorstwa, jednak pomniejszoną o podatek dochodowy.

Tarczę podatkową w podatku od nieruchomości można najlepiej obserwować w zakresie przywilejów, do których ustanawiania uprawniono rady gmin. Wykorzystywana z tego tytułu tarcza podatkowa miała kształt zależny od postanowień poczynionych przez te rady. Do końca ubiegłego wieku przedsiębiorstwa prowadzące działalność gospodarczą na terenie SSE były zwolnione z uiszczania podatku od nieruchomości. Rozwiązanie to było uzupełniającą tarczą podatkową w stosunku do opisanej wcześniej strefowej tarczy podatkowej.

## NIEFINANSOWE SFERY TARCZ PODATKOWYCH

Działanie tarczy podatkowej wykracza poza zasięg typowy dla finansów przedsiębiorstwa. Na kształt tarczy podatkowej składa się również jej oddziaływanie w sferach prawnej i organizacyjnej.

- Obniżenie zobowiązań podatkowych przekłada się w sferze prawnej na obniżenie ryzyka związanego z karami wynikającymi z kodeksu karnego skarbowego, na jakie jest narażone przedsiębiorstwo. Obniżenie zobowiązań jest równoznaczne z możliwością

kwalifikowania ewentualnych negatywnych zdarzeń do wykroczeń skarbowych zamiast do przestępstw skarbowych. Taka zmiana skutkuje obniżeniem zagrożeń karnych przewidzianych w kodeksie karnym skarbowym.

- Wartości wpływające z działania odsetkowych tarcz podatkowych są czynnikami mającymi wpływ na podejmowanie decyzji o wykorzystaniu kapitałów obcych. Występuje tutaj sprzężenie zwrotne, polegające na tym, że „wymóg spłacania kwot pożyczek (kredytów) oraz odsetek od tych zobowiązań intensyfikuje wysiłki kierownictwa, wpływa korzystnie na reorganizację przedsiębiorstwa oraz sprzyja pilnemu nadzorowi nad inwestycjami, szczególnie finansowanymi tymi pasywami” [8, str. 79]. Takie działania leżą w sferze organizacyjnej przedsiębiorstwa.

„Syntetyzując prowadzone rozważania, można przedstawić tarczę podatkową jako iloczyn stawki podatku ( $t$ ) oraz wielkości instrumentu ( $A_{BC}$ ) użytego do osiągnięcia celu:

$$T_s = t \times A_{BC} \quad (4.21)$$

Tarcza podatkowa określona wzorem (4.22) może być miarą bezwzględną. Natomiast jako miarę względną można uznać udział przedstawionej tarczy podatkowej w dochodzie podatnika, co można zapisać następująco” [8, str. 79]:

$$U_{T_s} = \frac{T_s}{I} \times 100\% \quad (4.22)$$

$T_s$  – tarcza podatkowa,  
 $I$  – dochód.

## 4.3 Strategie podatkowe mikroprzedsiębiorstw

### 4.3.1 Pojęcie strategii podatkowej

Zarządzanie podatkami może się odbywać za pomocą różnych narzędzi, którymi dysponują przedsiębiorcy. Kolejnym wyspecjalizowanym instrumentem może być strategia podatkowa. Na podstawie dotychczasowych rozważań można powiedzieć, że „strategia podatkowa przedsiębiorstwa jest świadomie utworzonym zbiorem formuł decyzyjnych, obejmujących cele

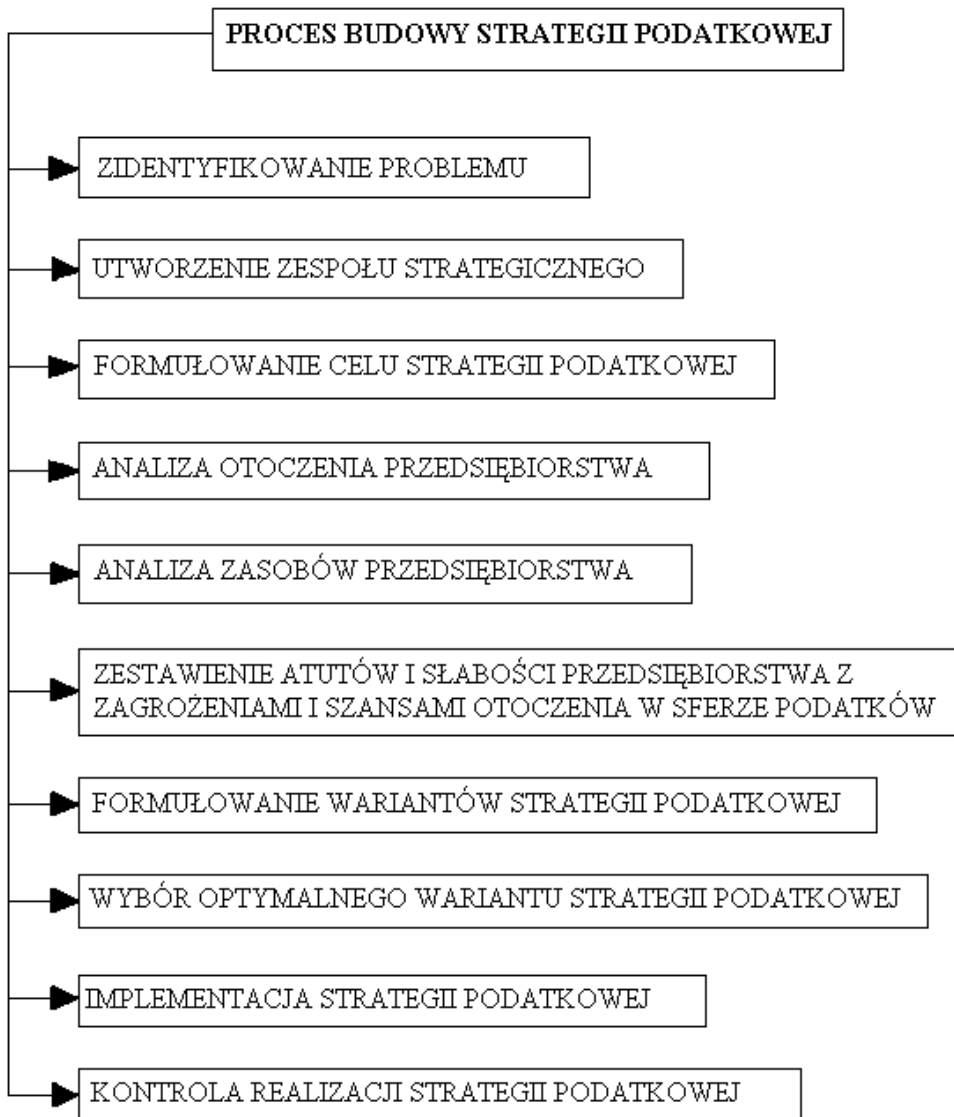


i środki ich osiągnięcia oraz te sfery działalności, które umożliwiają optymalizację podatków obciążających to przedsiębiorstwo” [8, str. 80].

Wcześniej określenie pojęcia zarządzania podatkami daje teraz możliwość przeprowadzenia analizy porównawczej obu pojęć. I tak działania, o których mowa w definicji zarządzania podatkami, zostają w definicji strategii podatkowej doprecyzowane poprzez stwierdzenie, że powinien to być świadomie utworzony zbiór formuł decyzyjnych. W aspekcie omawianej definicji strategii decyzyjnej poprzez zbiór formuł decyzyjnych możemy rozumieć zbiór obejmujący cele, do których się w tej strategii dąży, oraz środki, jakie powinny być użyte do osiągnięcia tych celów. Środki te, przez wywieranie wpływu na stan wcześniej wymienianych składników, będą formowały procesy zachodzące w przedsiębiorstwach. Następnie przez te procesy wywrą wpływ na elementy konstrukcyjne podatku, doprowadzając tym samym do ukształtowania podatków zgodnie z założeniami przedsiębiorców.

### **4.3.2 Metodyka budowy strategii podatkowej**

Warunkiem niezbędnym oraz inicjującym proces budowy strategii podatkowej jest wystąpienie takiej potrzeby. Proces budowy powinien przebiegać według logicznego cyklu, który podnosiłby jego sprawność. Cykl taki (rys. 4.3) składa się z wielu etapów, które można zdefiniować jako zidentyfikowanie problemu, utworzenie zespołu strategicznego, sformułowanie celu, analiza otoczenia przedsiębiorstwa i grupy kapitałowej, analiza zasobów zgrupowanych przedsiębiorstw, zestawienie atutów oraz słabości przedsiębiorstw z zagrożeniami i szansami otoczenia, formułowanie rozwiązań wariantowych strategii podatkowej, wybór optymalnego wariantu strategii podatkowej, implementacja strategii podatkowej.



**Rys. 4.3** Proces budowy strategii podatkowej.  
Źródło: [8, str. 81].

- Zidentyfikowanie problemu. Występowanie problemu może być zauważone lub też niezauważone przez przedsiębiorstwo, zawsze jednak występują symptomy problemu. Na ich podstawie, opierając się na procesie myślowym, wraz z upływem czasu identyfikuje się problem.

- Utworzenie zespołu strategicznego. Zespół opracowujący strategię podatkową powinien w większości składać się z pracowników zaangażowanych w działalność przedsiębiorstwa, mających odpowiedni autorytet i wiedzę, ufność we własne siły, umiejętność tworzenia i wdrażania strategii. Skład zespołu może być także poszerzony o ekspertów zewnętrznych, którzy mogą pomóc w rozwiązaniu specjalistycznych problemów.
- Formułowanie celu strategii podatkowej. Zadanie to powinno być oparte na zrozumieniu problemu. Cel strategii podatkowej musi bowiem uwzględniać cele zarządzania finansami i przedsiębiorstwami oraz być z nimi skorelowany. Cel określony w definicji strategii podatkowej – optymalizacja podatków – powinien być jak najściślej realizowany poprzez jak najlepszą optymalizację jego składników (optymalizacja w sensie Pareta).
- Analiza otoczenia przedsiębiorstwa. Celem tej analizy jest określenie szans i zagrożeń pojawiających się w otoczeniu przedsiębiorstwa. Otoczenie to można podzielić na mikrootoczenie i makrootoczenie. W mikrootoczeniu istotne dla strategii podatkowej jest przeanalizowanie: podaży czynników wytwarzania (ceny zaopatrzeniowe, źródła zaopatrzenia), które mają wpływ na wysokość kosztów ponoszonych przez przedsiębiorstwo; popytu na produkty przedsiębiorstwa (rynek odbiorców, ewentualna sezonowość sprzedaży), które mają wpływ na wielkość przychodów przedsiębiorstwa; konkurencji – w aspekcie strategii podatkowych stosowanych przez konkurencję. Jeżeli chodzi o makrootoczenie to tutaj analizie należy poddać takie kwestie jak: sferę polityki podatkowej państwa, ze szczególnym uwzględnieniem prawa podatkowego i ujawnionych zamierzeń rządu oraz trendów tej polityki; otoczenie ekonomiczne, a szczególnie rynek kapitałowy, w tym sektory bankowy i leasingowy, mające wpływ na koszty pozyskania źródeł finansowania; miejsce lokalizacji nowej działalności (np. specjalne strefy ekonomiczne).
- Analiza zasobów przedsiębiorstwa. Przeprowadzenie analizy zasobów ma na celu ujawnienie silnych i słabych stron współpracujących ze sobą przedsiębiorstw. Do silnych stron przedsiębiorstwa można zaliczyć tutaj wykwalifikowany personel mogący opracować i wdrożyć strategię; odwagę, determinację, wytrwałość w budowie i wdrażaniu strategii; możliwości (finansowe, organizacyjne, prawne) podjęcia działań wdrażających strategię podatkową. Słabe strony przedsiębiorstwa to natomiast niezdecydowanie, asekuranctwo, bojaźń personelu, brak motywacji, wątle środki finansowe.
- Zestawienie atutów i słabości przedsiębiorstwa z zagrożeniami i szansami otoczenia w sferze podatków. Chodzi tu o zestawienie wyników przeprowadzonej przez pryzmat zarządzania podatkami analizy SWOT, która ujawnia możliwe do wykorzystania kombinacje

elementów zasobów przedsiębiorstwa i jego otoczenia (środki realizacji strategii podatkowej).

- Formułowanie wariantów strategii podatkowej. Wymienione wyżej kombinacje wyników analizy SWOT należy odpowiednio usystematyzować, tak aby otrzymać ich zbiór, począwszy od kombinacji najlepszych do realizacji, poprzez pośrednie, aż do tych najmniej nadających się do urzeczywistnienia. Z tego zbioru należy wybrać kilka kluczowych, które będą stanowiły podstawę budowy wariantów strategii. Wyboru można dokonać, tworząc cztery podstawowe warianty strategiczne:
  - SO (maxi-maxi) – umożliwia dążenie do wykorzystania szans pojawiających się w otoczeniu, opierając się na mocnych stronach przedsiębiorstwa.
  - WO (mini-maxi) – sprzyja dążeniu do przezwyciężenia słabości grupy kapitałowej poprzez wykorzystanie możliwości, jakie stwarza otoczenie.
  - ST (maxi-mini) – polega na wykorzystaniu mocnych stron przedsiębiorstwa w celu uniknięcia lub zredukowania zagrożeń wynikających z otoczenia.
  - WT (mini-mini) – jest wariantem zorientowanym na redukcję wewnętrznych słabości oraz unikanie zagrożeń z otoczenia.
- Wybór optymalnego wariantu strategii podatkowej. Opracowane warianty strategii podatkowych należy odpowiednio porównać między sobą, a następnie poddać ocenie. W tym celu niezbędne jest ustalenie kryteriów oraz instrumentów tej oceny. Na podstawie przeprowadzonych analiz i porównań władze przedsiębiorstwa powinny wybrać optymalną strategię podatkową, tzn. taką, która powoduje najlepszą realizację założonych celów oraz wywołuje najlepsze skutki ekonomiczne przy jednoczesnej minimalizacji zagrożeń karno-skarbowych.
- Implementacja strategii podatkowej. Wybór optymalnego wariantu stwarza przesłanki do wdrożenia strategii podatkowej. W procesie wdrożenia można wskazać na takie kroki, jak:
  - przełożenie strategii podatkowej na konkretne decyzje kierownicze, skierowane do właściwych komórek organizacyjnych firmy,
  - zapewnienie środków niezbędnych do realizacji strategii podatkowej (materiałowych, technicznych, finansowych oraz zasobów ludzkich),
  - przystosowanie struktury organizacyjnej firmy do potrzeb nowej strategii,
  - stworzenie w przedsiębiorstwie kultury strategicznej sprzyjającej przyjęciu nowych rozwiązań,
  - przystosowanie systemów motywacji i kontroli związanych z realizacją obranej strategii.

### 4.3.3 Cechy strategii podatkowej

Strategia podatkowa powinna charakteryzować się takimi cechami, które pozwoliłyby nazwać ją racjonalną, tzn. dającą dobre wyniki, rozsądną, przemyślaną konstrukcją. Do cech racjonalności strategii podatkowej można zaliczyć takie czynniki jak:

- „ciągłość, będąca wyrazem istnienia logicznego związku z innymi planami i strategiami przedsiębiorstwa,
- zupełność, oznaczająca objęcie programem działania strategii wszystkich niezbędnych sfer przedsiębiorstwa,
- spójność, rozumiana jako merytoryczna zgodność z innymi planami i strategiami oraz celami przedsiębiorstwa, przejawiająca się w podejmowanych działaniach, których treść, kierunek i charakter powinny być zgodne z koncepcją działania i rozwoju przedsiębiorstwa,
- elastyczność, rozumiana jako zdolność dostosowania czynników sterujących do rozwoju okoliczności,
- realność, czyli dostosowanie strategii do bieżących, realnych oraz planowanych warunków funkcjonowania przedsiębiorstwa,
- efektywność, oznaczająca zdolność strategii do oddziaływania na przebieg procesów realnych, identyfikowana optymalizacją zaspokajania potrzeb przedsiębiorstwa” [8, str. 84–85].

### 4.3.4 Rodzaje strategii podatkowych

#### KLASYFIKACJA STRATEGII PODATKOWYCH

Strategie podatkowe bywają wielorako klasyfikowane, zarówno do celów poznawczych, jak i praktycznych. Ze względu na kryterium czasu strategie podatkowe można podzielić, biorąc pod uwagę okres, na jaki budowana jest dana strategia, lub uwzględniając zależność między czasem zbudowania strategii a czasem wystąpienia zmian zewnętrznych warunków podatkowych.

Na podstawie kryterium długości okresu, jaki jest brany pod uwagę, strategie podatkowe dzieli się na:

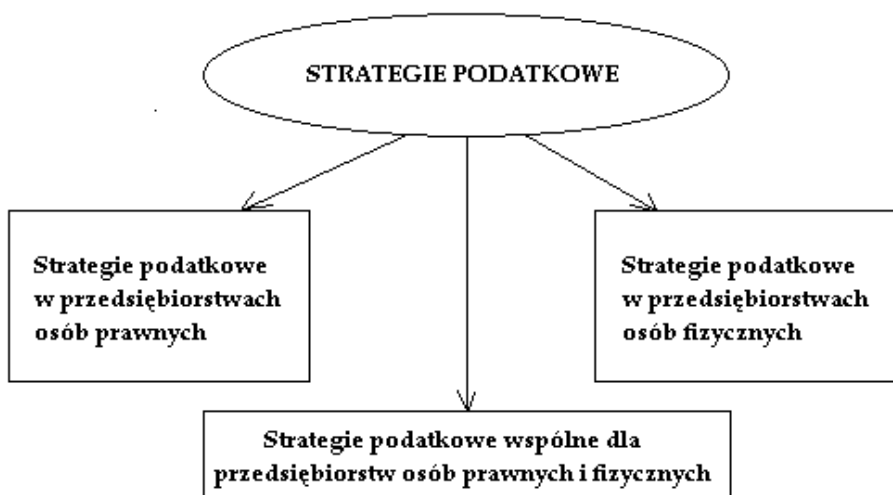
- strategie podatkowe o krótkim okresie – do 1 roku,
- strategie podatkowe o średnim okresie – od 2 do 5 lat,
- strategie podatkowe o długim okresie – ponad 5 lat.

Taki podział jest uzasadniony zwłaszcza obecną zmiennością prawa podatkowego. Ustawodawca każdego roku wprowadza wiele zmian w podatkach, dlatego strategie planowane na krótki okres mogą obejmować

jeden rok. W okresach kilkuletnich występują już u nas bardziej zasadnicze zmiany w prawie podatkowym (np. zniesienie ulg inwestycyjnych po 6 latach, znaczna zmiana zasad w podatku od środków transportowych, związana z wliczeniem tego podatku w cenę paliw, nastąpiła po 6 latach jego stosowania). Biorąc pod uwagę te właśnie względy, można powiedzieć, że średnioterminowe strategie podatkowe mogą być w miarę prawdopodobne. Długoterminowe są związane z planami długoterminowymi grupy kapitałowej.

Kryterium czasu budowy pozwala na wyodrębnienie nadążnych strategii podatkowych, które powstają po wystąpieniu zmian w zewnętrznych warunkach opodatkowania, oraz antycypacyjnych strategii podatkowych, budowanych przed wystąpieniem nowego zjawiska podatkowego. Za pomocą tych strategii dąży się do takiego ukształtowania stanu spraw podatkowych, aby z chwilą zaistnienia nowych zjawisk podatkowych podmioty te mogły odnieść korzyści. Biorąc pod uwagę liczbę podatków objętych strategią, możemy wskazać na strategie jednopodatkowe oraz wielopodatkowe.

Rodzaj osoby prowadzącej przedsiębiorstwo jest również istotnym kryterium podziału strategii podatkowych. Ma to miejsce, ponieważ konstrukcje podatku dochodowego zostały uregulowane w znacznej mierze oddzielnie dla osób fizycznych i osób prawnych, a większa część strategii podatkowych dotyczy tego właśnie podatku. Konstrukcje podatków pośrednich oraz lokalnych jak również niektóre uregulowania w innych sferach są wspólne dla tych osób. Na tej podstawie można wskazać strategie podatkowe w przedsiębiorstwach: osób fizycznych, osób prawnych oraz wspólne, co przedstawiono na rysunku nr 4.4.

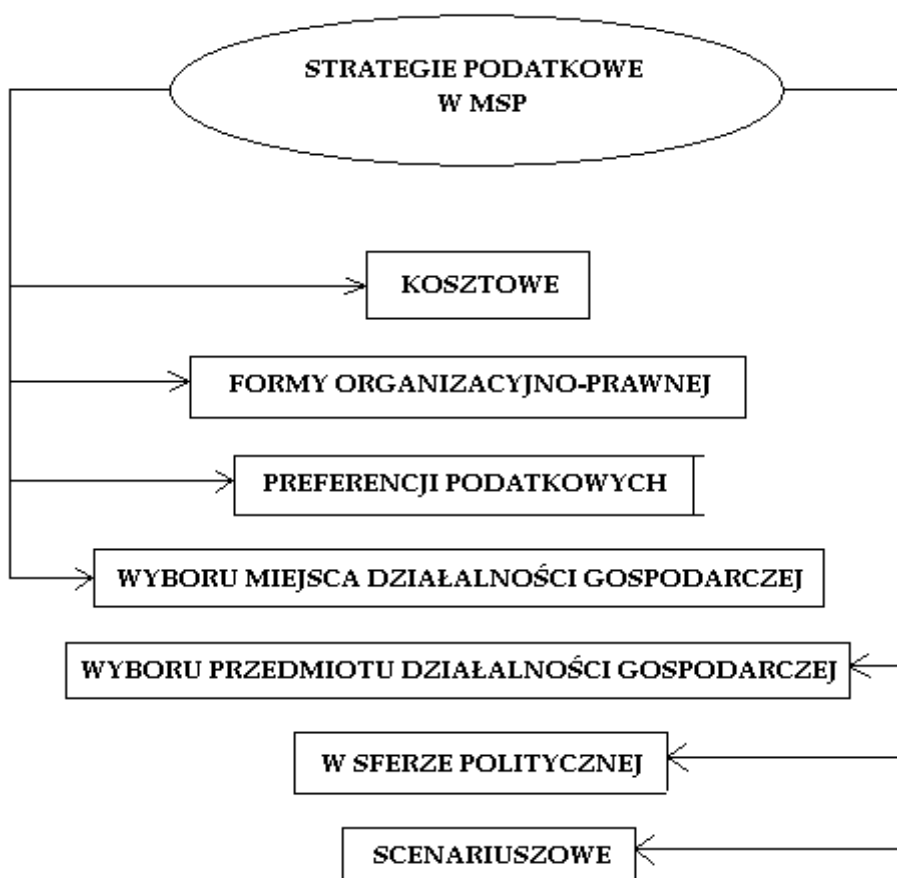


**Rys. 4.4** Podział strategii podatkowych.

Źródło: [8, str. 86].

Strategie podatkowe można podzielić ze względu na liczbę wykorzystywanych czynników sterujących oraz ich rodzaj. Kryterium liczby wykorzystywanych czynników dzieli strategie podatkowe na jedno- oraz wieloczynnikowe. Kryterium rodzaju czynnika sterującego (przedmiotowe) pozwala natomiast na wyłonienie strategii: kosztowej, formy organizacyjno-prawnej, preferencji podatkowych, wyboru miejsca i przedmiotu działalności gospodarczej, w sferze politycznej, scenariuszowych.

#### CHARAKTERYSTYKA STRATEGII PODATKOWYCH W MIKROPRZEDSIĘBIORSTWACH



**Rys. 4.5** Klasyfikacja strategii podatkowych w mikroprzedsiębiorstwach.  
Źródło: [8, str. 88].

Strategie podatkowe w mikroprzedsiębiorstwach można przedstawić, biorąc pod uwagę kryterium przedmiotowe, co przedstawia rysunek nr 4.5.

### Strategie kosztowe

Koszty mają bardzo znaczący wpływ na ustalanie podstawy opodatkowania. Ustawodawca określił jednak sferę kosztów bez wytyczenia precyzyjnych granic, co powoduje, że koszty są bardzo elastycznymi czynnikami sterującymi. W tej grupie można rozróżnić takie strategie jak strategia wyceny rozchodu zapasów, strategia amortyzacji oraz najczęściej stosowana w mikropodmiotach strategia kosztów wysokich.

**Strategia wyceny rozchodu** zapasów jest oparta na zawartych w prawie bilansowym możliwościach wyceny tego rozchodu. Przedsiębiorca prowadzący księgi rachunkowe może przyjąć metodę remanentów kwartalnych. Takie działanie pozwala na zaliczanie do kosztów firmy zakupionych w kwartale towarów handlowych, przy czym na koniec każdego kwartału sporządza się remanent i pozostałe w firmie zapasy odejmuje od sumy dokonanych zakupów. Strategia ta umożliwia podnoszenie poziomu kosztów, zawsze przez pierwsze dwa miesiące każdego kwartału, w wyniku czego zakupy w tym okresie są częściowo finansowane z należnego podatku dochodowego.

**Strategia amortyzacji** jest szczególnie ważna, ponieważ odpisy amortyzacyjne z jednej strony bezpośrednio powiększają nadwyżkę finansową, a z drugiej, stanowiąc element kosztów, wywierają wpływ na pomniejszenie kwoty podatku dochodowego. Dużą korzyścią dla przedsiębiorstw jest fakt, że mogą one wybrać metodę amortyzacji środków trwałych. Szczególnie istotny jest wybór pomiędzy metodą liniową a metodą degresywną. Zastosowanie metody degresywnej umożliwia maksymalizowanie odpisów amortyzacyjnych w początkowych okresach eksploatacji środków trwałych. Takie działanie powoduje zwiększenie kosztów uzyskania przychodów, przez co opodatkowanie części dochodu przesuwają się w czasie na okres późniejszy, generując tym samym obecnie większą nadwyżkę finansową. Zgodnie z zasadą mniejszej wartości bieżącej przyszłych płatności realny ciężar podatku dochodowego będzie w przyszłości mniejszy. Zwiększona w ten sposób nadwyżka finansowa może być źródłem finansowania zakupów kolejnych środków trwałych, których amortyzacja metodą degresywną dodatkowo pogłębi ten proces. Zostanie zatem pomniejszona wartość przyszłych płatności podatku w związku z ogólnym wzrostem odpisów amortyzacyjnych. Wywoła to kolejne obniżenie realnego ciężaru podatkowego ze względu na dalsze zmniejszenie wartości bieżącej przyszłych płatności.

**Strategia kosztów wysokich** polega na generowaniu jak największych kosztów, w wyniku czego uzyskuje się minimalizację dochodu podlegającego opodatkowaniu. Wysoki poziom kosztów mikroprzedsiębiorcy uzyskują



różnymi sposobami, np. przez używanie samochodu służbowego do celów prywatnych, kupowanie wszelkiego sprzętu domowego (czajniki, wiertarki, kafelki, biurka, krzesła, komputery) jako sprzętu dla firmy czy też zaliczanie w koszty przedsiębiorstwa zagranicznych wyjazdów właścicieli. Na obniżeniu wysokich kosztów może także nie zależeć monopolistom. W ramach tej strategii można też ukazać strategię pozyskiwania źródeł finansowania działalności i rozwoju przedsiębiorstwa. Faktoring generuje koszty związane z usługami faktora, których zaliczanie do kosztów uzyskania przychodu wywołuje obniżenie podstawy podatku oraz kwoty podatku dochodowego. W efekcie obniżenie kwoty podatku łagodzi ciężar ponoszonych kosztów. Wiele przedsiębiorstw na rynku generuje wysokie koszty przez ponoszenie wydatków na reklamę. Reklama prowadzona publicznie umożliwia zaliczenie do kosztów uzyskania przychodów poniesionych nakładów w pełnej wysokości. Reklama prowadzona niepublicznie umożliwia natomiast zaliczenie w poczet kosztów uzyskania przychodów wydatków, których wysokość jest limitowana kwotą stanowiącą iloczyn uzyskanych przychodów i współczynnika 0,25%.

### Strategie formy organizacyjno-prawnej

W tym zbiorze strategii podatkowych wykorzystuje się różnice w zasadach opodatkowania dochodu osób fizycznych i prawnych oraz prawne możliwości umiejętnego ukształtowania spraw w organizacji gospodarczej. Można tu wyróżnić: strategię wykorzystania osobowości osoby prawnej, strategię możliwości tworzenia podatkowych grup kapitałowych oraz strategię kształtowania struktury zatrudnienia.

Motywacją do **tworzenia spółek kapitałowych** przez inne osoby prawne jest kredyt podatkowy, jaki przewiduje konstrukcja podatku dochodowego. Wspólnicy z tytułu posiadania akcji w tych spółkach partycypują w ich zyskach. Uzyskane dywidendy lub inne przychody podlegają opodatkowaniu u źródła zryczałtowanym podatkiem dochodowym w wysokości 15%. Kwotę tego podatku odlicza się od kwoty podatku dochodowego należnego z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej przez wspólnika. Takie działanie stanowi ulgę w obciążeniach podatkowych. Często, gdy kwota podatku uiszczona z tytułu udziału w zyskach osób prawnych jest większa od kwoty podatku należnego z podstawowej działalności akcjonariusza, nie musi on uiszczać podatku od swojej podstawowej działalności.

**Tworzenie podatkowych grup kapitałowych** jest dosyć ważną strategią podatkową, jednak specyfika tej strategii sprawia, że jest ona niezwykle rzadko stosowana przez mikroprzedsiębiorstwa. W grupach kapitałowych przedmiotem opodatkowania jest dochód, który stanowi nadwyżkę sumy dochodów wszystkich spółek tworzących grupę nad sumą ich strat. Jeśli suma strat przewyższa sumę dochodów, podatkowa grupa kapitałowa ponosi stratę. Strategia ta umożliwia efektywniejsze rozliczanie strat niż rozliczanie strat określone postanowieniami ustawy (5 lat).

**Strategia wyboru statusu przedsiębiorstwa.** Przedsiębiorstwa, w których wskaźnik zatrudnienia osób niepełnosprawnych wynosi co najmniej 7%, mogą uzyskać preferencje podatkowe, co oczywiście w konsekwencji zwiększa nadwyżkę finansową.

### Strategie preferencji podatkowych

Strategie podatkowe tej grupy oparte są na „wykupieniu ulg podatkowych” [8, str. 90]. Podmiot gospodarczy ponosi wydatki na cele preferowane przez państwo, aby w wyniku tego skorzystać z ulg podatkowych. Do tej grupy strategii można zaliczyć strategię finansowania badań naukowych w drodze darowizn oraz strategię fundacji. Strategia ta polega na tym, że można jednocześnie realizować cele przedsiębiorstwa i korzystać z preferencji podatkowych. Potrzebne w przedsiębiorstwie badania naukowe czy też naukowo-techniczne można finansować poprzez ponoszenie wydatków na darowizny.

**W strategii fundacji** wykorzystuje się możliwość przekazywania darowizn osobom prawnym, ale strategia ta została zbudowana w szerszym aspekcie. Jej idea jest oparta na wykorzystywaniu wszystkich preferowanych przez państwo celów społecznych. Cele te zostały określone jako: naukowe, naukowo-techniczne, oświatowe, oświatowo-wychowawcze, kulturalne, kultury fizycznej i sportu, ochrony zdrowia i pomocy społecznej oraz inne. Łącznie przedsiębiorstwo może przekazać na te cele maksymalnie 15% dochodu. Kwoty te odlicza się od dochodu.

W wymiarze praktycznym strategia ta może zostać zrealizowana poprzez utworzenie fundacji, która zgodnie z naszym prawem ma osobowość prawną. Fundator ma tutaj ogromne możliwości wpływania na bieg spraw w fundacji, począwszy od kształtu statutu, przez ustalanie strategii fundacji za pośrednictwem rady fundatorów, aż po wywieranie znamiennego wpływu na skład zarządu fundacji. Taki stan umożliwia prowadzenie działalności w obszarach trudno dostępnych dla podmiotów gospodarczych, np. ustanawianie medali i odznaczeń, fundowanie nagród artystycznych, prowadzenie szkoleń dla podmiotów współpracujących, rozwijanie kultury fizycznej. Obszary te są zwykle trudno dostępne dla przedsiębiorstw, dlatego że ponoszone tam koszty nie wykazują bezpośredniego związku z przychodami, w wyniku czego są kwestionowane przez organy skarbowe.

Realizacja tej strategii, poza odliczeniem darowizn na rzecz fundacji od dochodu, czyli optymalizacja podatku, pozwala na kształtowanie pozytywnego wizerunku.

### Strategie wyboru miejsca prowadzenia działalności gospodarczej

W tym zbiorze strategii można wyróżnić dwie grupy: strategie krajowe oraz zagraniczne.

**Strategia specjalnych stref ekonomicznych** jest oparta na wykorzystaniu preferencji podatkowych, które są związane z podjęciem działalności gospodarczej w takiej strefie oraz spełnieniem określonych wymagań (dotyczących przede wszystkim nakładów inwestycyjnych. Ustawa z 20.10.1994 r. o SSE, DzU nr 123, poz. 600). Preferencjami objęto zwolnienia z podatków dochodowych w zakresie dopuszczalnej pomocy regionalnej państwa. Po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej działanie SSE zostało ograniczone (o czym była mowa we wcześniejszym podrozdziale opisującym tarcze podatkowe).

**Strategia alokacji działalności do gmin zagrożonych szczególnie wysokim bezrobociem strukturalnym.** Podatnicy podejmujący działalność gospodarczą w takiej gminie mogą skorzystać z ulg w podatku dochodowym, których kształt szczegółowo określa Rada Ministrów.

**Strategie zagraniczne.** Strategie te, jak sama nazwa wskazuje, dotyczą miejsca prowadzenia działalności poza granicami Polski. Czynnikiem sterującymi są tu oazy podatkowe oraz umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania.

**Strategia oaz podatkowych.** Oazami podatkowymi są państwa, w których opodatkowanie w ogóle nie istnieje lub istnieje, ale jedynie o charakterze wewnętrznym i nie obciąża cudzoziemców oraz ich przedsiębiorstw w ogóle albo też obciąża je, ale minimalnie. Za oazy uważa się również te kraje, w których są przyznawane specjalne przywileje podatkowe, skierowane do określonej grupy podatników oraz określonego typu działalności. Strategia oaz podatkowych polega na umiejętnym wykorzystywaniu międzynarodowego prawa podatkowego oraz systemów podatkowych krajów siedziby przedsiębiorstwa oraz miejsca generowania dochodów. Strategia ta w najprostszej formie polega na wygenerowaniu dochodów w Polsce i wytransferowaniu ich do oazy podatkowej, gdzie nie będą opodatkowane. Jednak państwa, których systemy podatkowe bardziej obciążają przedsiębiorców, broniąc się przed takimi praktykami, zabraniają transferów dochodów do oaz podatkowych lub nie zawierają z niektórymi (albo wszystkimi) oazami umów o unikaniu podwójnego opodatkowania. W takiej sytuacji przedsiębiorstwa mogą wykorzystać łańcuch umów międzynarodowych o unikaniu podwójnego opodatkowania.

Strategia wykorzystania umów o unikaniu podwójnego opodatkowania oparta jest na dokonaniu wyboru:

- miejsca siedziby podmiotu gospodarczego, gdy działalność jest wykonywana w Polsce,
- miejsca prowadzenia działalności gospodarczej, gdy siedziba grupy kapitałowej jest w Polsce.

W wyniku stosowania tej strategii podatnicy mogą dążyć do wyeliminowania podwójnego opodatkowania swoich dochodów. Wykorzystując łańcuch takich umów, można dążyć do przesuwania dochodów z państw wysoko fiskalnych do państw o łagodnym opodatkowaniu.

### Strategie wyboru przedmiotu działalności gospodarczej

Zasadniczym celem tej grupy strategii jest, aby za pomocą czynników sterujących, wybranych spośród różnorodnych przedmiotów działalności, uzyskać możliwość zastosowania preferencji podatkowych. W gronie tych strategii można wyróżnić strategię zmiany przedmiotu działalności gospodarczej oraz strategię zmiany struktury przedmiotu działalności gospodarczej.

**Strategia zmiany przedmiotu działalności gospodarczej** polega na korzystaniu z preferencji podatkowych związanych z wykorzystaniem produkcyjnym odpadów. Można np. rozwinąć produkcję rurek drenarskich, uzyskując przez to zwolnienie z podatku dochodowego przez 5 lat.

**Strategia zmiany struktury przedmiotu działalności gospodarczej** oparta jest na rozszerzeniu zakresu tego przedmiotu o nowe towary opodatkowane preferencyjnymi stawkami podatku VAT (7%, 3%, 0%). Zaletą tej strategii jest fakt, że daje podatnikowi prawo do zwrotu bezpośredniego z urzędu skarbowego nadwyżki podatku naliczonego nad podatkiem należnym.

Na zmianę struktury przedmiotu działalności może wywrzeć również wpływ nazewnictwo produkowanych wyrobów. Producent ma tutaj obowiązek określić przeznaczenie tych wyrobów i na tej podstawie ustalić również symbol wyrobu zgodnie z obowiązującą klasyfikacją wyrobów. Daje to podstawy do określenia właściwej stawki podatku VAT. Zdarza się, że producenci nieumiejętnie wykonują te czynności. Skorelowanie nazwy wyrobu ze stawkami podatku VAT może zaowocować ustaleniem tej stawki w zakresie stawek preferencyjnych, co z kolei skutkuje uzyskaniem prawa do zwrotu bezpośredniego z urzędu skarbowego nadwyżki podatku naliczonego nad należnym. Taki stan rzeczy oczywiście wpływa bezpośrednio na poprawę płynności finansowej organizacji.

### Strategie w sferze politycznej

Zasadniczą myślą strategii podatkowych z tego kręgu jest oddziaływanie sfer gospodarczych na sfery polityczne, decydujące o kształcie elementów konstrukcyjnych podatków. Obecne ustawodawstwo uprawnia Sejm oraz rady gmin do podejmowania takich decyzji. W zakresie delegacji ustawowych również Rada Ministrów i minister finansów mają pewną sferę swobody decyzyjnej, która umożliwia im kształtowanie zobowiązań podatkowych.

**Strategia lobbingu centralnego.** Przedsiębiorcy mogą tworzyć lobby, którego działanie poprzez przedstawicieli we władzach państwa może wywierać wpływ na kształt konstrukcji podatkowych. W taki właśnie sposób są zazwyczaj uzyskiwane przywileje branżowe, np. w pierwotnych zapisach ustawy o podatku od towarów i usług usługi stoczni remontowych były potraktowane

tak samo jak inne usługi krajowe. Obecnie jednak usługi te są obciążone zerową stawką tego podatku.

**Strategia lobbingu lokalnego.** Okazuje się, że podobne działania można prowadzić w zakresie podatków lokalnych. W związku z faktem, że pewna część decyzji jest podejmowana przez organy gminy, można wywierać wpływ (polityczny) na kształt elementów konstrukcyjnych podatków.

### Strategie scenariuszowe

**Strategia scenariuszowa** polega na opisie zdarzeń i wskazaniu ich logicznego oraz spójnego następstwa, w wyniku czego określany jest sposób, w jaki będzie się rozwijać system podatkowy lub ewentualnie jego elementy. Przedsiębiorstwo budując taki scenariusz, prognozując rozwój otoczenia firmy, ma możliwość antycypowania zdarzeń i uzyskiwania korzyści z chwilą zaistnienia prognozowanego zjawiska. „Przykładowo można wskazać na budowę scenariusza opartego na dążeniu Polski do wstąpienia w struktury Unii Europejskiej. Wiedząc, że Polska będzie należała do Unii Europejskiej, w niedługim czasie należało zapoznać się z polityką prowadzoną przez Unię, uwzględniając politykę podatkową, jaką prowadzi Unia na podstawie wydanych dyrektyw podatkowych, wziąć pod uwagę procesy harmonizacji prawa podatkowego Polski oraz Unii i na tej podstawie zbudować scenariusz kształtu konstrukcji podatkowych w momencie wejścia Polski do Unii” [8, str. 94–95].

## 4.3.5 Instrumenty oceny strategii podatkowej

Do najważniejszych instrumentów oceny strategii podatkowej należą:

1. Efektywna stopa podatku – ustalana jako stosunek uiszczonej kwoty podatku (T) do podstawy obliczenia podatku ( $T_b$ ) [8, str. 95]:

$$ETR = \frac{\text{Kwota podatku}}{\text{Podstawa obliczenia podatku}} \times 100\% \quad (4.23)$$

2. „Wpływ strategii podatkowej na wielkość nadwyżki finansowej:

Przyjmując następujące oznaczenia:

$N_F$  – nadwyżka finansowa,

$Z_B$  – zysk brutto,

$Z_N$  – zysk netto,

A – amortyzacja,

t – efektywna stopa podatku,

T – kwota podatku,

$\Delta$  – przyrost zmiennej,

Współczynnik  $\beta$  mierzy zmiany zmiennej objaśnianej  $N_F$  wywołane jednostkową zmianą zmiennej objaśniającej  $T$ . Analiza tego współczynnika o postaci:

$$\beta = \frac{1}{t} - 1$$

- „Jeżeli  $t \downarrow$  to  $\beta \uparrow$ .”

Przy założeniu:  $A = \text{const}$ ,  $T = \text{const}$ : jeżeli  $t \downarrow$  to  $Z_B \uparrow$ . Dla  $Z_B \uparrow$  ceteris paribus  $N_F \uparrow$  lub:

$$\bigvee_{t>0} tt \downarrow \Leftrightarrow \beta \uparrow \quad \wedge \quad \bigvee_{T=\text{const}} T t \downarrow \Leftrightarrow Z_B \uparrow \wedge Z_B \uparrow \Leftrightarrow N_F \uparrow \Rightarrow \bigwedge_{t<0} tt \downarrow \Leftrightarrow N_F \uparrow$$

Interpretacja ekonomiczna tego zapisu wskazuje, że jeżeli przyjmimy strategię podatkową polegającą na stabilizacji kwoty uiszczanego podatku, to nadwyżka finansowa będzie rosła wraz ze wzrostem zysku brutto. W praktyce należy wykorzystać ulgi i zwolnienia odliczone od podatku” [8, str. 97].

- „Jeżeli  $t = \text{const}$ , to  $\beta = \text{const}$ .”

Przy założeniu  $A = \text{const}$ :

ponieważ  $T = Z_B \times t \wedge t = \text{const} \Rightarrow Z_B \uparrow \Leftrightarrow T \uparrow$ . Ponieważ  $0 < t < 1$ , to  $\Delta Z_B > \Delta T \wedge N_F \uparrow$ .

W sensie ekonomicznym zapis ten wskazuje na strategię polegającą na stabilizacji efektywnej stopy podatku, w wyniku której wzrost zysku brutto wywołuje wprawdzie wzrost kwoty podatku, ale tempo zmiany zysku brutto jest tym większe od tempa zmian kwoty podatku, im niższa jest stopa podatku, co w efekcie owocuje wzrostem nadwyżki finansowej. W praktyce należy wykorzystać elementy sterujące, takie jak koszty, ulgi i zwolnienia odliczane od podstawy podatku” [8, str. 97].

### 3. Wartość terażniejsza efektów strategii podatkowej

Można korzystać ze znanego wzoru na wartość obecną [8, str. 97]:

$$PV = \sum_{\tau=1}^n \frac{FV}{(1+k)^\tau} \quad (4.24)$$

gdzie:

PV – wartość terażniejsza efektów strategii podatkowej,

FV – wartość przyszła efektów strategii podatkowej w okresie  $\tau$ ,

$k$  – stopa dyskontowa,

$\tau$  – liczba rozważanych okresów.

„Opierając się na tym wzorze można ustalić wartość terażniejszą przyszłych strumieni pieniężnych, generowanych w wyniku zastosowania strategii podatkowej. Wartość przyszłą FV można ustalić jako „różnicę kwot uiszczanego podatku przed wdrożeniem strategii podatkowej ( $T_1$ ) i prognozowanych kwot podatku po zastosowaniu strategii podatkowej ( $T_2$ )” [8, str. 98]:

$$FV = T_1 - T_2$$

Dla strategii podatkowej stabilnej w czasie:

$$FV_\tau = (T_1 - T_2)^\tau$$

Stopę dyskontową ustala się według wzoru:

$$k = \frac{1}{(1 + K_u)^\tau}$$

gdzie:

$K_u$  – koszt użycia kapitału do realizacji strategii podatkowej ustalany (wg modelu CAPM) następująco:

$$K_u = K_{u0} + \gamma \times (S_r - K_{u0})$$

$K_{u0}$  – koszt kapitału przy zerowym ryzyku (zwykle oprocentowanie papierów wartościowych emitowanych przez skarb państwa),

$S_r$  – rynkowa stopa rentowności inwestycji kapitałowych,

$\gamma$  – współczynnik ryzyka, miara zmienności rentowności inwestycji w danym sektorze gospodarczym względem rynkowej stopy rentowności.

#### 4. Współczynnik efektywności ekonomicznej

„Współczynnik ten ujawnia relację, jaka istnieje pomiędzy zdyskontowanymi efektami stosowania strategii podatkowej, które możemy przedstawić jako

strumienie pieniężne wygenerowane przez tę strategię (pod warunkiem, że  $T_1 > T_2$ ), oraz zdyskontowanymi kosztami poniesionymi w związku z analizowaną strategią, również przedstawionymi jako strumień wydatkowanych środków pieniężnych:

$$W_e = \frac{\sum_{\tau=1}^n \frac{FV_{\tau}}{(1+k)^{\tau}}}{\sum_{\tau=1}^n \frac{K_{ST\tau}}{(1+k)^{\tau}}} = \frac{PV}{PK_{ST}} \quad (4.25)$$

gdzie:

$K_{S\tau}$  – koszt strategii podatkowej,

$PK_{ST}$  – terażniejsza wartość kosztu strategii podatkowej,

Pozostałe oznaczenia jak poprzednio.

Wartość tego współczynnika wskazuje, ile z jednostki zaangażowanych środków finansowych można wygenerować jednostek przychodu środków finansowych. Im wartość omawianego współczynnika jest większa od jedności ( $W_e > 1$ ) tym strategia podatkowa jest efektywniejsza” [8, str. 98–99].

#### 4.4 Trudności mikroprzedsiębiorstw w doborze strategii podatkowych

Mikroprzedsiębiorcy w swojej działalności gospodarczej napotykają na wiele trudności w doborze optymalnej strategii podatkowej, co jest spowodowane wieloma czynnikami. Badania przeprowadzone w 2003–2004 roku przez Polską Konfederację Pracodawców Prywatnych, Narodowy Bank Polski, Ministerstwo Gospodarki Pracy i Polityki Społecznej oraz Instytut Koniunktur i Cen wykazały, że główną przeszkodą dla rozwoju małych firm jest niestabilność przepisów prawnych, zmiany podatków i skomplikowane przepisy prawne.

Równie ważną, a często niezauważaną trudnością dla mikroprzedsiębiorstw jest jakość organizacji aparatu skarbowego i kontroli skarbowej. Obowiązujące akty prawne, a w szczególności właśnie ordynacja podatkowa oraz ustawa o kontroli skarbowej i ustawa o podatkach i opłatach lokalnych, niestety, w większym stopniu dbają o interes państwa niż podatnika. Mimo wielu nowelizacji ordynacji podatkowej nadal pozycja mikroprzedsiębiorcy-podatnika w stosunku do aparatu skarbowego jest zdecydowanie nierówna. Spostrzeżenie to dotyczy zarówno urzędów skarbowych, urzędów celnych, gmin, ZUS, jak i organów odwoławczych. Od jakości ich pracy zależą przecież warunki funkcjonowania



mikroprzedsiębiorstw i odczuwalny ciężar obciążeń fiskalnych. Należy zauważyć tutaj, że znajomość przepisów podatkowych wśród mikroprzedsiębiorstw jest nadal niewystarczająca, co powoduje, że częściej i boleśniej od większych przedsiębiorstw ponoszą skutki błędnych decyzji podatkowych.

O jakości organizacji i kontroli świadczy postępowanie organów podatkowych i kontroli skarbowej, które nadmiernie wydłużają ilość, czas i uciążliwość przeprowadzanych kontroli. Należy tutaj również zwrócić uwagę na fakt, że interes organów podatkowych nie stoi w całkowitej opozycji do interesów mikroprzedsiębiorców. Konieczność przestrzegania reguł postępowania podatkowego nie wyklucza przecież szybkiego i fachowego załatwiania spraw, wydawania postanowień, decyzji, szybkiego reagowania na wnoszone odwołania i zażalenia, unikania uznaniowości czy szybkiego wydawania wiążących interpretacji.

Ważnym elementem, który utrudnia mikroprzedsiębiorcom wybór optymalnej strategii podatkowej, jest system obciążeń parapodatkowych, które stanowią dla tej grupy przedsiębiorstw dużą uciążliwość finansową i techniczną. Skala obciążeń mikroprzedsiębiorstw daninami na ubezpieczenia społeczne powoduje znaczne ograniczenie ich możliwości wyboru odpowiedniej strategii podatkowej, działań inwestycyjnych czy też konkurencyjnych na rynku. Sytuacja ta wywołuje również trudności w utrzymaniu płynności finansowej oraz utrudnia obsługę sprawozdawczości finansowej związanej z ubezpieczeniem własnym i pracowników. Wszystko to powoduje u niektórych mikroprzedsiębiorców skłonność do omijania przepisów związanych z ubezpieczeniami społecznymi i zatrudnianie przynajmniej części pracowników bez stosownych ubezpieczeń lub w formie tzw. samozatrudnienia. Działania nielegalne, w tym niewykazywanie przychodów (dochodu), fałszowanie dokumentacji obrotu gospodarczego, nierejestrowanie działalności gospodarczej czy wspomniane już wcześniej nielegalne zatrudnianie pracowników, szczególnie w działalności usługowej, transportowej i budowlanej, wywołują ze strony otoczenia fiskalnego pewnego rodzaju sprzężenie zwrotne, przejawiające się m.in. dążeniem do uszczegóławiania uregulowań prawnych, rozszerzania dokumentacji obrotu gospodarczego, a przede wszystkim presją na zwiększanie obciążeń fiskalnych wszystkich podmiotów gospodarczych.

Kolejną trudnością w wykorzystaniu strategii podatkowych jest fakt, że małe podmioty mają nie tylko bardzo ograniczone środki na ten cel, ale napotykają też na inne ograniczenia. Najbardziej dostępne strategie dla mikropodmiotów to wybór formy opodatkowania w przypadkach, gdy prawo na to zezwala, wykorzystywanie nielicznych ulg i zwolnień oraz stosowanie elementów strategii kosztowej (przez mikroprzedsiębiorstwa opodatkowane na zasadach ogólnych), zwykle strategii kosztów wysokich i strategii amortyzacji. Możliwości wyboru innych strategii podatkowych, np. wyboru miejsca prowadzonej działalności gospodarczej czy też w sferze politycznej, są rzadko

stosowane przez mikroprzedsiębiorstwa z uwagi na ich wyraźnie słabszą pozycję w stosunku do organów fiskalnych oraz skalę prowadzonej działalności. Ważnym czynnikiem utrudniającym mikropodmiotom dobór strategii podatkowej jest także brak dobrych publikacji naukowych, które mogłyby przedsiębiorcom poszerzyć wiedzę na temat możliwości zarządzania podatkami, na temat obowiązujących przepisów podatkowych i korzyści, jakie mogłyby osiągnąć, stosując różnego rodzaju strategie podatkowe. Większość publikacji dostępnych w Polsce dotyczy wielkich przedsiębiorstw, korporacji, rozpatrywane konkretne przypadki opisują strategie podatkowe w dużych amerykańskich firmach. Niewiele publikacji dotyczy zarządzania podatkami w małych i średnich przedsiębiorstwach.

Następnym elementem utrudniającym dobór strategii podatkowej i zarządzanie podatkami jest korzystanie przez podmioty z biur rachunkowych, które przeważnie nie doradzają swoim klientom jak postępować z aparatem fiskalnym państwa, aby osiągać największe korzyści. Zwykle biura rachunkowe zajmują się rozliczaniem mikropodmiotów „na akord”, nie zastanawiając się przy tym, jak byłoby dla danej firmy najlepiej. Jeżeli przy tym jej właściciel sam nie ma stosownej wiedzy i nie potrafi się upomnieć lub zwrócić uwagi, to niestety dramat jest nieunikniony.

Ponadto należy mieć na uwadze, że nie wszyscy właściciele firm dbają o ich rozwój (tworzą strategię). Są również tacy, dla których firma jest tylko miejscem pracy. Z czasem nastawienie właściciela może się zmienić i może on zacząć traktować firmę jako biznes, co oczywiście pociągnie za sobą zmianę stosunku do wyznaczania strategii.

W mikroprzedsiębiorstwach istnieje szereg charakterystycznych cech myślenia strategicznego, które mogą wspomagać bądź hamować dobór strategii podatkowych. Cechy te to przede wszystkim:

- Zarządzanie w mikroprzedsiębiorstwach podporządkowane jest osobistym celom właściciela, a najbliższe otoczenie wywiera na nie bardzo duży wpływ. Z jednej strony sytuacja taka może być motywująca, z drugiej jednak ogranicza możliwe wybory jedynie do bezpiecznych i nastawionych na doraźne korzyści.
- Mała skala działalności wiąże się z dużymi ograniczeniami zasobów, z jednej strony stanowiącymi barierę, z drugiej natomiast sprzyjającymi twórczym poszukiwaniom z powodu niskiej formalizacji przedsiębiorstwa.
- Działania podejmowane w mikropodmiotach są nastawione głównie na krótki okres.

Powyższe wnioski oznaczają, że próby formułowania strategii podatkowych w mikrofirmach nie są z góry skazane na niepowodzenie. Niezależnie od sprzyjających lub nie cech charakterystycznych, w większości przypadków formułowanie strategii w mikroprzedsiębiorstwach przebiega nieregularnie i fragmentarycznie, zwykle jako odpowiedź na zaistniałą sytuację.

## 4.5 Podsumowanie

Zarządzanie podatkami w mikrofirmach nie jest z definicji prostsze niż w dużej firmie. Skalę trudności tej analizy pogłębia dodatkowo fakt prowadzenia jej przez właściciela samodzielnie, bez wsparcia wykwalifikowanych menedżerów. Odczytywane przez właściciela sygnały z otoczenia i prawidłowa na nie reakcja są funkcją jego charakterystyki personalnej. Analizując poszczególne elementy otoczenia (jak i własnej firmy), będzie się kierował własnymi subiektywnymi odczuciami, które wynikają z intuicji, tudzież cech osobowości (przy braku odpowiedniej wiedzy zjawisko to można rozpoznać jako zagrożenie lub okazję, w zależności od tego czy jest się optymistą, czy też pesymistą).

W mikrofirmach można wskazać na następujące czynniki wpływające na trafność zarządzania podatkami:

- reakcja właściciela – menedżera na otoczenie firmy,
- postrzeganie otoczenia przez właściciela,
- umiejętność dostosowania się do otoczenia,
- odczucia i oczekiwania właściciela.

Podsumowując ten rozdział, należy wskazać kilka istotnych wniosków natury ogólnej:

1. Pojęcie zarządzania podatkami czy też strategii podatkowej ma w mikroprzedsiębiorstwach zdecydowanie inny wymiar niż w dużych organizacjach. Obejmuje raczej zaplanowane kierunki działań i ma charakter krótkookresowy. Rzadko przybiera formę pisemną, zwykle ma charakter nieformalny.
2. Nie wszyscy właściciele mikroprzedsiębiorstw tworzą strategię działania. Dla wielu firma jest jedynie miejscem pracy. Z czasem jednak nastawienie właściciela może się zmienić, może zacząć on traktować firmę jako biznes, co pociąga za sobą zmianę stosunku do wyznaczania strategii.
3. Właściciel mikroprzedsiębiorstwa formułuje strategię czy też zarządza w oparciu o cele osobiste, nie zawsze o charakterze ekonomicznym. Oceniając możliwości firmy, opiera się na własnych, subiektywnych odczuciach. Od jego wiedzy i umiejętności zależy dopasowanie tych subiektywnych ocen do rzeczywistości. Im to dopasowanie jest bliższe, tym większe szanse na powodzenie obranej strategii.

## 5. Przykłady budowania strategii podatkowych

W rozdziale tym przedstawione zostaną przykłady mikroprzedsiębiorstw stosujących różne strategie podatkowe. Symulacje wybrano z różnych dziedzin, począwszy od usług, handlu aż po produkcję. Są one przedstawione w dwóch wariantach: pierwszy, gdy przedsiębiorstwo osiąga przychód do 10 000 euro i w związku z tym jest zwolnione z płacenia podatku od towarów i usług VAT, oraz drugi, gdy przychód przewyższa ten próg, w związku z czym podmiot jest już płatnikiem podatku od towarów i usług VAT. Do badań wybrano sześć przedsiębiorstw: „taksówkę”, zakład fryzjerski, handel odzieżą, zakład krawiecki, pizzerię oraz produkcję. Dla każdej z wybranych firm przeprowadzono od 2 do 4 symulacji.

### 5.1 Mikroprzedsiębiorstwo „Taksówka”

Stawki podatku dochodowego i VAT dla tej branży w zależności od rodzaju prowadzonej sprawozdawczości finansowej:

1. Karta podatkowa – w tej branży istnieje możliwość zatrudnienia 1 pracownika, tzw. zmiennika.
  - Podatek dochodowy – płaci się stałą zryczałtowaną stawkę podatku dochodowego 208 zł miesięcznie. Gdy zatrudni się zmiennika, stawka ta rośnie automatycznie o 50%, czyli do 312 zł miesięcznie (zaprezentowane kwoty dotyczą Wrocławia 2007 r.).
  - Podatek VAT – jeżeli przychód przekroczy 10 000 euro, to stawka podatku VAT będzie wynosiła 3% od tego przychodu.
2. Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych – przy tej formie można zatrudnić dowolną liczbę pracowników.
  - Podatek dochodowy – stawka wynosi 8,5% od przychodu.
  - Podatek VAT – jeżeli przychód przekroczy 10 000 euro, stawka podatku VAT będzie wynosiła 3% od tego przychodu.
3. Zasady ogólne – przy tej formie można również zatrudnić dowolną liczbę pracowników.
  - Podatek dochodowy – 19% według standardowej skali podatkowej (gdzie dostaje się na początku następnego roku zwrot kwoty wolnej od opodatkowania) lub 19% ale na podatku liniowym (gdzie nie ma zwrotu kwoty wolnej od opodatkowania, ale za to przy wyższych obrotach nie ma możliwości przejścia na wyższą skalę podatkową).
  - Podatek VAT – jeżeli przychód przekroczy 10 000 euro, stawka podatku VAT będzie wynosiła 7% od tego przychodu.

## Symulacja 1

### Założenia:

Obrót roczny nie przekracza 10 000 euro,

10 000 euro = 39 001 zł,

39 000 zł/12 = 3250 zł,

przychód miesięczny wynosi średnio 3250 zł, podmiot nie osiąga znaczących przychodów, nie stosuje też żadnej strategii podatkowej. Podstawą zoptymalizowania wydatków na podatki w tym przedsiębiorstwie jest wybór najkorzystniejszej formy ewidencji.

Odprowadzane składki ZUS:

51 – 587,47 zł

52 – 190,52 zł

53 – 39,14 zł

Inne ponoszone przez podmiot koszty zostały przedstawione i opisane w tabeli nr 5.1.

**Tabela 5.1** Inne koszty ponoszone przez podmiot.

<b>Koszt</b>	<b>Wartość brutto (zł)</b>	<b>Wartość netto (zł)</b>	<b>VAT (zł)</b>	<b>Opis</b>
Opłaty na centralę	200,00	163,94	36,06	Występują opłaty stałe lub w zależności od ilości zleceń. Tu przyjęto opłatę stałą.
Paliwo	500,00	-	-	Nie odpisuje się podatku VAT z paliwa.
Amortyzacja	500,00	-	-	Podmiot posiada własny środek trwały (auto). W obliczeniach przyjęto kwotę 500 zł miesięcznie do odliczeń. Ze względu na niski przychód przyjęto, że nie jest to auto bardzo drogie, stąd taka kwota. Ponadto przyjęto tutaj metodę amortyzacji liniowej. Wartość początkowa 30 000 zł. Amortyzacja roczna liniowa 30 000 zł

				razy 20% = 6000 zł. Miesięczna stawka liniowa 6000 zł/12 = 500 zł.
Naprawy	200,00	163,94	36,06	W tej pozycji ujęto wszystkie wydatki związane z autem – minimalne. Są to wydatki należące do kosztów utrzymania samochodu.
OC	50,00	-	-	Przyjęto, że przy starszym samochodzie, niższej wartości, podmiot opłaca wyłącznie składki ubezpieczenia obowiązkowego. Składkę należy odliczyć jednorazowo, ale ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznej roczną kwotę składki podzielono na 12 miesięcy (600 zł/12 = 50 zł).
<b>Suma</b>	<b>1450,00</b>	<b>327,88</b>	<b>72,12</b>	

Źródło: Opracowanie własne.

Ad 1) Karta podatkowa

Podatek dochodowy:

208,00 zł (stała zryczałtowana stawka)

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

---

= 43,94 zł

Podatek dochodowy zaokrągla się do pełnej kwoty w górę lub w dół, w tym przypadku do 44 zł. W związku z tym, że podmiot ten jest zwolniony z podatku od towarów i usług VAT, odprowadza on do urzędu skarbowego tylko 44 zł podatku dochodowego.

Ad 2) Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych

Podatek dochodowy:

3250,00 zł (osiągnięty przychód)

-587,47 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 51 od przychodu)

---

= 2662,53 zł

Następnie:

2662,53 zł razy 8,5% = 226,32 zł

Dalej:

226,32 zł

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

---

= 62,26 zł

W związku z tym, że podmiot ten jest zwolniony z podatku od towarów i usług VAT, odprowadza on do urzędu skarbowego 62 zł podatku dochodowego.

Ad 3) Zasady ogólne

Podatek dochodowy:

3250,00 zł (osiągnięty przychód)

-1450,00 zł (koszty)

-587,47 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 51 od przychodu)

-39,14 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 53 od przychodu)

---

= 1173,39 zł

Następnie:

1173,39 zł razy 19% = 222,94 zł

Dalej:

222,94 zł

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

---

= 58,88 zł

W związku z tym, że podmiot ten jest zwolniony z podatku od towarów i usług VAT, odprowadza on do urzędu skarbowego tylko 59 zł podatku dochodowego. Ponadto przy tej formie rozliczeń jeśli podatnik wybierze standardową skalę podatkową (nie zaś podatek liniowy), przysługuje mu prawo do zwrotu kwoty wolnej od opodatkowania (w 2007 roku jest to kwota 572,54 zł, a zwrot nastąpi na początku 2008 roku). Jeśliby tę kwotę podzielić na 12 miesięcy (572,54 zł/12 = 47,71 zł), to wychodzi 47,71 zł. Biorąc to pod uwagę, można powiedzieć, że praktycznie podatnik płaci 11,29 zł podatku dochodowego (59 zł – 47,71 zł = 11,29 zł) miesięcznie.

Dodatkowo przy tej formie rozliczeń można oczywiście brać na firmę wszelkiego rodzaju środki trwałe i nie tylko, które będą służyły w firmie oraz do użytku prywatnego, a w przedsiębiorstwie jako koszt, zmniejszając tym samym jeszcze bardziej podstawę opodatkowania (strategia podatkowa tzw. kosztów wysokich. W tym przypadku np. bagażnik samochodowy, garaż itp.). Zestawienie ogólne rozpatrywanej symulacji przedstawiono w tabeli nr 5.2.

**Tabela 5.2** Zestawienie ogólne.

	<b>Karta podatkowa</b>	<b>Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych</b>	<b>Zasady ogólne</b>
<b>Podatek dochodowy (zł)</b>	44,00	62,00	11,29
<b>VAT (zł)</b>	0	0	0
<b>Suma (zł)</b>	44,00	62,00	11,29

Źródło: Opracowanie własne.

Najkorzystniejszą formą rozliczeń według zestawienia zawartego w tabeli nr 5.2 dla przedsiębiorstwa tej wielkości, w tej branży są zasady ogólne. W rzeczywistości jednak nie jest to takie do końca prawdziwe. Różnice wielkości płaconych podatków są niewielkie, a w przypadku ewidencji na zasadach ogólnych większość przedsiębiorców musiałaby skorzystać z pomocy biura rachunkowego. Koszt prowadzenia księgowości przez biuro rachunkowe już eliminuje tę metodę sprawozdawczości na korzyść karty podatkowej. Ponadto wywiady przeprowadzone z przedsiębiorcami w tej branży potwierdziły, że najbardziej opłacalną (najczęściej stosowaną) metodą sprawozdawczości finansowej jest karta podatkowa. Głównymi zaletami tej metody są prostota ewidencji oraz niska stawka podatku dochodowego.

## Symulacja 2

### Założenia:

Przychód roczny przekracza 10 000 euro i w związku z tym podmiot jest płatnikiem podatku od towarów i usług VAT, miesięczny przychód określony został na poziomie 10 000 zł, ponadto podmiot stosuje strategię podatkową kosztów wysokich.

Odprowadzane składki ZUS:

51 – 587,47 zł

52 – 190,52 zł

53 – 39,14 zł



Inne ponoszone przez podmiot koszty przedstawiono i opisano w tabeli nr 5.3.

**Tabela 5.3** Inne koszty ponoszone przez podmiot.

<b>Koszt</b>	<b>Wartość brutto (zł)</b>	<b>Wartość netto (zł)</b>	<b>VAT (zł)</b>	<b>Opis</b>
Opłaty na centralę	200,00	163,94	36,06	Występują opłaty stałe lub w zależności od ilości zleceń. Tu przyjęto opłatę stałą.
Paliwo	2500,00	-	-	Nie odpisuje się podatku VAT z paliwa.
Myjnia	200,00	163,94	36,06	Podmiot korzysta z usług myjni. Są to wydatki należące do kosztów utrzymania samochodu.
Środki czystości	200,00	163,94	36,06	Podmiot dodatkowo sam również pielęgnuje samochód. Są to wydatki należące do kosztów utrzymania samochodu.
Naprawy, serwis	200,00	163,94	36,06	Wymiany opon i inne. Są to wydatki należące do kosztów utrzymania samochodu.
Leasing samochodu	1600,00	1311,52	288,48	VAT z leasingu samochodu można odliczyć (60%), jednak nie więcej niż 6000 zł. Pozostały VAT jest kosztem.
Pakiet ubezpieczeń	400,00	-	-	Przyjęto, że skoro samochód jest nowy i w dodatku w leasingu, trzeba płacić pełen pakiet ubezpieczeń. Ponadto założono, że wartość auta to 80 000 zł, natomiast pakiet to 6% tej wartości rocznie. Oczywiście odliczenie to należy robić jednorazowo, ale tu ze względu na symulacje miesięczne kwota roczna została podzielona na 12 miesięcy (4800 zł/12 = 400 zł).

Księgowość	300,00	245,91	54,09	Potrzebna zwykle tylko w przypadku rozliczania na zasadach ogólnych, choć oczywiście niekoniecznie.
Telefon komórkowy firmowy	100,00	81,97	18,03	Warunkiem odpisu jest posiadanie telefonu zarejestrowanego na firmę.
<b>Suma</b>	<b>5700,00</b>	<b>2295,16</b>	<b>504,84</b>	Koszty w tym przypadku to 5700 zł – 504,84 zł = 5195,16 zł.

Źródło: Opracowanie własne.

Ad 1) Karta podatkowa

Podatek dochodowy:

208,00 zł (stała zryczałtowana stawka)

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

---

= 43,94 zł

Podatek VAT:

10 000 zł razy 3% = 300 zł

Podmiot ten odprowadza do urzędu skarbowego 44 zł podatku dochodowego oraz 300 zł podatku VAT, co razem daje 344 zł.

Ad 2) Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych

Podatek dochodowy:

10 000,00 zł (osiągnięty przychód)

-587,47 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 51 od przychodu)

---

= 9 412,53 zł

Następnie:

9412,53 zł razy 8,5% = 800,07 zł

Dalej:

800,07 zł

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

---

= 636,01 zł

Podatek VAT:

10 000 zł razy 3% = 300 zł

Podmiot ten odprowadza do urzędu skarbowego 636 zł podatku dochodowego oraz 300 zł podatku VAT, co razem daje 936 zł.

Ad 3) Zasady ogólne

Podatek dochodowy:

10 000,00 zł (osiągnięty przychód)

-5195,16 zł (koszty)

-587,47 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 51 od przychodu)

-39,14 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 53 od przychodu)

---

= 4178,23 zł

Następnie:

4178,23 zł razy 19% = 793,86 zł

Dalej:

793,86 zł

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

---

= 629,80 zł

Podatek VAT:

10 000 zł razy 7% = 700 zł

Dalej:

700,00 zł

-504,84 zł (możliwy do odliczenia VAT)

---

= 195,16 zł

Podmiot ten odprowadza do urzędu skarbowego 630 zł podatku dochodowego oraz 195 zł podatku VAT, co razem daje 825 zł. Ponadto warto tutaj zwrócić uwagę, że przy takich obrotach opłaca się już przejść na podatek liniowy, aby ustrzec się przed przejściem na wyższą stawkę podatku dochodowego.

Zestawienie ogólne rozpatrywanej symulacji przedstawiono w tabeli nr 5.

**Tabela 5.4** Zestawienie ogólne.

	<b>Karta podatkowa</b>	<b>Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych</b>	<b>Zasady ogólne</b>
<b>Podatek dochod. (zł)</b>	44,00	636,00	630,00
<b>VAT (zł)</b>	300,00	300,00	195,00
<b>Suma (zł)</b>	344,00	936,00	825,00

Źródło: Opracowanie własne.

Zarówno w pierwszej jak i drugiej symulacji bezkonkurencyjna wydaje się być karta podatkowa ze względu na bardzo preferencyjną stawkę podatku dochodowego. Ponadto usługi te opodatkowane są również preferencyjną stawką podatku od towarów i usług VAT (3% lub 7%), co istotnie wpłynęło na ukształtowanie się akurat takich a nie innych wyników. Poza tym należy dodać, że nawet strategia kosztów wysokich nie może tutaj dużo zdziałać, ponieważ produkowanie kosztów musi następować bardzo rozważnie, gdyż przecież wszystko to obciąża podatnika.

## 5.2 Mikroprzedsiębiorstwo „Zakład fryzjerski”

Stawki podatku dochodowego i VAT dla zakładów fryzjerskich w zależności od rodzaju prowadzonej sprawozdawczości finansowej:

1. Karta podatkowa – w tej branży istnieje możliwość zatrudnienia do 5 pracowników.
  - Podatek dochodowy – płaci się stałą zryczałtowaną stawkę podatku dochodowego 134 zł miesięcznie. Gdy zatrudni się jednego pracownika stawka ta wzrasta do 330 zł miesięcznie, przy dwóch stawka rośnie do 441 zł miesięcznie i tak dalej (kwoty podano dla Wrocławia na 2007 r.). W branży tej istnieje możliwość zatrudnienia też ucznia do pracy na okres do 3 lat, co nie powoduje wzrostu stawki podatku dochodowego, jak ma to miejsce w przypadku zwykłego pracownika. Po wykształceniu takiego ucznia, przez trzy lata, co roku przysługuje ulga podatkowa.
  - Podatek VAT – jeżeli przychód przekroczy 10 000 euro, stawka podatku VAT będzie wynosiła 22% od tego przychodu.
2. Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych – przy tej formie można zatrudnić dowolną liczbę pracowników.
  - Podatek dochodowy – stawka wynosi 8,5% od przychodu.
  - Podatek VAT – jeżeli przychód przekroczy 10 000 euro, stawka podatku VAT będzie wynosiła 22% od tego przychodu.
3. Zasady ogólne – przy tej formie można również zatrudnić dowolną liczbę pracowników.
  - Podatek dochodowy – 19% według standardowej skali podatkowej (gdzie dostaje się na początku następnego roku zwrot kwoty wolnej od opodatkowania) lub 19% ale na podatku liniowym (gdzie nie ma zwrotu kwoty wolnej od opodatkowania, ale za to przy wyższych obrotach nie ma możliwości przejścia na wyższą skalę podatkową).
  - Podatek VAT – jeżeli przychód przekroczy 10 000 euro, stawka podatku VAT będzie wynosiła 22% od tego przychodu.

## Symulacja 1

### Założenia:

Obrót roczny nie przekracza 10 000 euro,

10 000 euro = 39 001 zł,

39 000 zł/12 = 3 250 zł,

przychód miesięczny wynosi średnio 3250 zł, podmiot nie stosuje żadnej strategii podatkowej, kluczowy jest dla niego wybór odpowiedniej formy sprawozdawczości finansowej.

Odprowadzane składki ZUS:

51 – 587,47 zł

52 – 190,52 zł

53 – 39,14 zł

Inne ponoszone przez podmiot koszty przedstawiono i opisano w tabeli nr 5.5.

**Tabela 5.5** Inne koszty ponoszone przez podmiot.

<b>Koszt</b>	<b>Wartość brutto (zł)</b>	<b>Wartość netto (zł)</b>	<b>VAT (zł)</b>	<b>Opis</b>
Czynsz i opłaty	600,00	491,82	108,18	Czynsz wraz z opłatami za wodę i energię.
Paliwo	50,00	-	-	Nie odpisuje się podatku VAT z paliwa.
Telefon stacjonarny firmowy	50,00	40,98	9,02	Telefon stacjonarny, niski rachunek ze względu na to, że przeważnie dzwonią tylko klienci i umawiają się na konkretne terminy. Warunkiem odpisu jest posiadanie telefonu zarejestrowanego na firmę.
Materiały	300,00	245,91	54,09	W tej pozycji ujęto wszystkie wydatki związane ze świadczeniem usług, tzn. farby do włosów, odżywki, szampony, lakiery itp.

OC	50,00	-	-	Przyjęto, że przy starszym samochodzie, niższej wartości, podmiot opłaca wyłącznie składkę ubezpieczenia obowiązkowego. Należy ją odliczyć jednorazowo, ale ze względu na wykonanie symulacji miesięcznej roczną kwotę składki podzielono na 12 miesięcy (600 zł/12 = 50 zł).
<b>Suma</b>	<b>1050,00</b>	<b>778,71</b>	<b>171,29</b>	

Źródło: Opracowanie własne.

Ad 1) Karta podatkowa

Podatek dochodowy:

134,00 zł (stała zryczałtowana stawka)

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

---

= -30,06 zł

Podatek dochodowy zaokrągla się do pełnej kwoty w górę lub w dół, w tym przypadku do 0 zł. W związku z tym, że podmiot ten jest zwolniony z podatku od towarów i usług VAT, nie odprowadza nic do urzędu skarbowego.

Ad 2) Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych

Podatek dochodowy:

3250,00 zł (osiągnięty przychód)

-587,47 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 51 od przychodu)

---

= 2662,53 zł

Następnie:

2662,53 zł razy 8,5% = 226,32 zł

Dalej:

226,32 zł

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

---

= 62,26 zł

W związku z tym, że podmiot ten jest zwolniony z podatku od towarów i usług VAT, odprowadza on do urzędu skarbowego 62 zł podatku dochodowego.

Ad 3) Zasady ogólne

Podatek dochodowy:

3250,00 zł (osiągnięty przychód)

-1050,00 zł (koszty)

-587,47 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 51 od przychodu)

-39,14 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 53 od przychodu)

---

= 1573,39 zł

Następnie:

1573,39 zł razy 19% = 298,94 zł

Dalej:

298,94 zł

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

---

= 134,88 zł

W związku z tym, że podmiot ten jest zwolniony z podatku od towarów i usług VAT, odprowadza on do urzędu skarbowego tylko 135 zł podatku dochodowego. Ponadto przy tej formie rozliczeń jeśli podatnik wybierze standardową skalę podatkową (nie zaś podatek liniowy), przysługuje mu prawo do zwrotu kwoty wolnej od opodatkowania (w 2007 roku jest to 572,54 zł, a zwrot nastąpi na początku 2008 roku). Jeśliby tę kwotę podzielić na 12 miesięcy, wychodzi 47,71 zł. Biorąc to pod uwagę, można powiedzieć, że praktycznie podatnik płaci 87,29 zł podatku dochodowego miesięcznie (135 zł – 47,71 zł = 87,29 zł).

Dodatkowo przy tej formie rozliczeń można oczywiście brać na firmę wszelkiego rodzaju środki trwałe i nie tylko, które będą służyły firmie oraz do użytku prywatnego, a w firmie posłużą jako koszt, zmniejszając tym samym jeszcze bardziej podstawę opodatkowania (strategia podatkowa kosztów wysokich. W tym przypadku np. bagażnik samochodowy, garaż, komputer itp.). Zestawienie ogólne rozpatrywanej symulacji przedstawiono w tabeli nr 5.6.

**Tabela 5.6** Zestawienie ogólne.

	<b>Karta podatkowa</b>	<b>Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych</b>	<b>Zasady ogólne</b>
<b>Podatek dochodowy (zł)</b>	0	62,00	87,29
<b>VAT (zł)</b>	0	0	0
<b>Suma (zł)</b>	0	62,00	87,29

Źródło: Opracowanie własne.

Podobnie jak w poprzednim przypadku, tutaj również najbardziej opłacalną formą rozliczeń z urzędem skarbowym wydaje się być karta podatkowa. Ta forma na pewno będzie najkorzystniejsza, jeśli przedsiębiorstwo nie będzie generowało dużych kosztów. Jeżeli jednak koszty firmy znacząco by wzrosły, to najkorzystniejszą formą mogłyby się okazać zasady ogólne. Według wywiadów przeprowadzonych w urzędzie skarbowym karta podatkowa jest najczęściej wybieraną formą ewidencji przez zakłady fryzjerskie.

## Symulacja 2

### Założenia:

Przychód roczny przekracza 10 000 euro i w związku z tym podmiot jest płatnikiem podatku od towarów i usług VAT, miesięczny przychód określony został na poziomie 20 000 zł, podmiot korzysta ze strategii podatkowej kosztów wysokich.

Odprowadzane składki ZUS:

51 – 587,47 zł

52 – 190,52 zł

53 – 39,14 zł

Inne ponoszone przez podmiot koszty przedstawiono i opisano w tabeli nr 5.7.

**Tabela 5.7** Inne koszty ponoszone przez podmiot.

<b>Koszt</b>	<b>Wartość brutto (zł)</b>	<b>Wartość netto (zł)</b>	<b>VAT (zł)</b>	<b>Opis</b>
Materiały	3000,00	2459,10	540,90	W tej pozycji ujęto wszystkie wydatki związane ze świadczeniem usług, tzn.



				farby do włosów, odżywki, szampony, lakiery itp.
Czynsz	1000,00	819,70	180,30	Sam czynsz za lokal.
Leasing na wyposażenie	1000,00	819,70	180,30	VAT z leasingu wyposażenia można odliczyć bez ograniczeń.
Środki czystości do salonu	200,00	163,94	36,06	Podmiot zakupuje środki czystości do salonu.
Woda, energia	300,00	245,91	54,09	Opłaty w zależności od zużycia.
Samochód – amortyzacja	1000,00	-	-	Amortyzacja liniowa, wartość początkowa auta 60 000 zł. Amortyzacja roczna liniowa 60 000 zł razy 20% = 12 000 zł. Miesięczna stawka liniowa 12 000 zł/12 = 1000 zł.
Naprawy, serwis	200,00	163,94	36,06	Wymiany opon i inne. Są to wydatki należące do kosztów utrzymania samochodu.
Pakiet ubezpieczeń	300,00	-	-	Przyjęto, że skoro samochód jest nowy, to trzeba płacić pełen pakiet ubezpieczeń. Założono, że wartość auta wynosi 60 000 zł, natomiast pakiet to 6% tej wartości rocznie. Oczywiście odliczenie to należy robić jednorazowo, ale tu ze względu na symulacje miesięczne kwota roczna została podzielona na 12 miesięcy (3600 zł/12 = 300 zł).
Środki czystości do samochodu	100,00	81,97	18,03	Środki czystości do samochodu, zapach, myjnia itp. Są to wydatki należące do kosztów utrzymania samochodu.

Paliwo	1000,00	-	-	Nie odpisuje się podatku VAT z paliwa.
Księgowość	300,00	245,91	54,09	Potrzebna tylko w przypadku rozliczenia na zasadach ogólnych, choć oczywiście niekoniecznie. Przyjęto jednak, że podmiot sam nie ma wystarczającej wiedzy i korzysta z usług biura rachunkowego.
Telefon komórkowy firmowy	100,00	81,97	18,03	Warunkiem odpisu jest posiadanie telefonu zarejestrowanego na firmę.
Telefon stacjonarny firmowy	100,00	81,97	18,03	Warunkiem odpisu jest posiadanie telefonu zarejestrowanego na firmę.
Laptop	300,00	245,91	54,09	Wartość laptopa 3600 zł, co kwalifikuje go do jednorazowego odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 300 zł miesięcznie.
<b>Suma</b>	<b>8900,00</b>	<b>5410,02</b>	<b>1189,98</b>	Koszty w tym przypadku to 8900 zł – 1189,98 zł = 7710,02 zł.

Źródło: Opracowanie własne.

Ad 1) Karta podatkowa

Podatek dochodowy:

134,00 zł (stała zryczałtowana stawka)

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

---

= -30,06 zł

Podatek VAT:

20 000 zł razy 22% = 4400 zł

Podmiot ten odprowadza do urzędu skarbowego 0 zł podatku dochodowego oraz 4400 zł podatku VAT, co razem daje 4400 zł.

Ad 2) Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych

Podatek dochodowy:

20 000,00 zł (osiągnięty przychód)

-587,47 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 51 od przychodu)

---

= 19 412,53 zł

Następnie:

19 412,53 zł razy 8,5% = 1650,07 zł

Dalej:

1650,07 zł

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

---

= 1486,01 zł

Podatek VAT:

20 000 zł razy 22% = 4400 zł

Podmiot ten odprowadza do urzędu skarbowego 1486 zł podatku dochodowego oraz 4400 zł podatku VAT, co razem daje 5886 zł.

Ad 3) Zasady ogólne

Podatek dochodowy:

20 000,00 zł (osiągnięty przychód)

-7710,02 zł (koszty)

-587,47 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 51 od przychodu)

-39,14 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 53 od przychodu)

---

= 11 663,37 zł

Następnie:

11 663,37 zł razy 19% = 2 216,04 zł

Dalej:

2216,04 zł

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

---

= 2051,98 zł

Podatek VAT:

20 000 zł razy 22% = 4400 zł

Dalej:  
4400,00 zł  
-1189,98 zł (możliwy do odliczenia VAT)

---

= 3210,02 zł

Podmiot ten odprowadza do urzędu skarbowego 2052 zł podatku dochodowego oraz 3210 zł podatku VAT, co razem daje 5262 zł. Ponadto warto tutaj zwrócić uwagę, że przy takich obrotach opłaca się już przejść na podatek liniowy, aby ustrzec się przed przejściem na wyższą stawkę podatku dochodowego. Zestawienie ogólne rozpatrywanej symulacji przedstawiono w tabeli nr 5.8.

**Tabela 5.8** Zestawienie ogólne.

	<b>Karta podatkowa</b>	<b>Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych</b>	<b>Zasady ogólne</b>
<b>Podatek dochodowy (zł)</b>	0	1486,00	2052,00
<b>VAT (zł)</b>	4400,00	4400,00	3210,00
<b>Suma (zł)</b>	4400,00	5886,00	5262,00

Źródło: Opracowanie własne.

Przy założeniach przyjętych w symulacji 2 najkorzystniej przedstawia się ponownie karta podatkowa. Aby firma na zasadach ogólnych płaciła niższe podatki niż ta na karcie podatkowej, musiałaby generować wyższe koszty. Taka sytuacja mogłaby jednak nie być korzystna zwłaszcza przy tej samej wielkości przychodów (koszty musiałyby wzrosnąć właścicielowi o około 2000 zł netto, aby wielkość należnego podatku na zasadach ogólnych była korzystniejsza niż na karcie podatkowej). Jeśli właścicielowi zależy na wygenerowaniu jak największego zysku, nie wydając przy tym zbyt wiele, to zdecydowanie karta podatkowa będzie tu najbardziej optymalna. Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych w tym przypadku nie jest w żaden sposób atrakcyjny.

### **Symulacja 3**

#### Założenia:

Przychód roczny przekracza 10 000 euro i w związku z tym podmiot jest płatnikiem podatku od towarów i usług VAT, miesięczny przychód określony został na poziomie 45 000 zł, ponadto podatnik stosuje tutaj strategię podatkową kosztów wysokich i amortyzacyjną.

Odprowadzane składki ZUS (właściciela):

51 – 587,47 zł  
 52 – 190,52 zł  
 53 – 39,14 zł

Inne ponoszone przez podmiot koszty przedstawiono i opisano w tabeli nr 5.9.

**Tabela 5.9** Inne koszty ponoszone przez podmiot.

<b>Koszt</b>	<b>Wartość brutto (zł)</b>	<b>Wartość netto (zł)</b>	<b>VAT (zł)</b>	<b>Opis</b>
Materiały	6000,00	4918,20	1081,80	W tej pozycji ujęto wszystkie wydatki związane ze świadczeniem usług, tzn. farby do włosów, odżywki, lakiery itp.
Czynsz	1500,00	1229,55	270,45	Sam czynsz za lokal.
Leasing na wyposażenie	2000,00	1639,40	360,60	VAT z leasingu na wyposażenie można odliczyć bez ograniczeń.
Środki czystości do salonu	300,00	245,91	54,09	Podmiot zakupuje środki czystości do salonu.
Poczęstunek dla klientów	200,00	163,94	36,06	Picie, czasopisma itp.
Woda, energia	500,00	409,85	90,15	Opłaty w zależności od zużycia.
Samochód – amortyzacja	2666,67	-	-	Amortyzacja degresywna, wartość począt. auta 80 000 zł. Amortyzacja roczna degresywna 80 000 zł razy 20% razy 2 = 32 000 zł. Miesięczna stawka degresywna 32 000 zł/12 = 2666,67 zł.
Naprawy, serwis	200,00	163,94	36,06	Wymiany opon i inne. Są to wydatki zaliczane do kosztów utrzymania samochodu.

Pakiet ubezpieczeń	400,00	-	-	Przyjęto, że skoro samochód jest nowy, to musi mieć pełen pakiet ubezpieczeń. Ponadto założono, że wartość auta wynosi 80 000 zł, natomiast pakiet to 6% tej wartości rocznie. Oczywiście odliczenie to należy robić jednorazowo, ale tu ze względu na symulacje miesięczne kwota roczna została podzielona na 12 miesięcy (4800 zł/12 = 400 zł).
Środki czystości do samochodu	200,00	163,94	36,06	Środki czystości do samochodu, zapach, myjnia itp. Są to wydatki zaliczane do kosztów utrzymania samochodu.
Paliwo	2000,00	-	-	Nie odpisuje się podatku VAT z paliwa.
Księgowość	300,00	245,91	54,09	Potrzebna zwykle tylko w przypadku rozliczania na zasadach ogólnych, choć oczywiście niekoniecznie.
Telefon komórkowy firmowy	200,00	163,94	36,06	Warunkiem odpisu jest posiadanie telefonu zarejestrowanego na firmę.
Telefon stacjonarny firmowy	100,00	81,97	18,03	Warunkiem odpisu jest posiadanie telefonu zarejestrowanego na firmę.

Laptop	300,00	245,91	54,09	Wartość laptopa 3600 zł, co kwalifikuje go do jednorazowego odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 300 zł miesięcznie.
1 pracownik (wynagrodzenie brutto 1500 zł)	1809,15	-	-	Całkowity koszt, jaki ponosi pracodawca w związku z pracownikiem, przy wynagrodzeniu miesięcznym 1500 zł brutto – załącznik nr 3.
2 pracownik (wynagrodzenie brutto 1500 zł)	1809,15	-	-	Całkowity koszt, jaki ponosi pracodawca w związku z pracownikiem, przy wynagrodzeniu miesięcznym 1500 zł brutto – załącznik nr 3.
<b>Suma</b>	<b>20 484,97</b>	<b>9672,46</b>	<b>2127,54</b>	Koszty w tym przypadku to 20 484,97 zł – 2127,54 zł = 18 357,43 zł.

Źródło: Opracowanie własne.

Ad 1) Karta podatkowa

Podatek dochodowy:

441,00 zł (stała zryczałtowana stawka)

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

- 3,00 zł (kwota możliwa do odliczenia po 1,50 zł na pracownika – zał. nr 3)

---

= 273,94 zł

Podatek VAT:

45 000 zł razy 22% = 9900 zł

Podmiot ten odprowadza do urzędu skarbowego 274 zł podatku dochodowego oraz 9900 zł podatku VAT, co razem daje 10 174 zł.

Ad 2) Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych

Podatek dochodowy:

45 000,00 zł (osiągnięty przychód)

-587,47 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 51 od przychodu)

---

= 44 412,53 zł

Następnie:

44 412,53 zł razy 8,5% = 3775,07 zł

Dalej:

3775,07 zł

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

-3,00 zł (kwota możliwa do odliczenia po 1,50 zł na pracownika – zał. nr 3)

---

= 3608,01 zł

Podatek VAT:

45 000 zł razy 22% = 9900 zł

Podmiot ten odprowadza do urzędu skarbowego 3608 zł podatku dochodowego oraz 9900 zł podatku VAT, co razem daje 13 508 zł.

Ad 3) Zasady ogólne

Podatek dochodowy:

45 000,00 zł (osiągnięty przychód)

-18 357,43 zł (koszty)

-587,47 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 51 od przychodu)

-39,14 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 53 od przychodu)

---

= 26 015,96 zł

Następnie:

26 015,96 zł razy 19% = 4943,03 zł

Dalej:

4943,03 zł

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

-3,00 zł (kwota możliwa do odliczenia po 1,50 zł na pracownika – zał. nr 3)

---

= 4775,97 zł



Podatek VAT:

45 000 zł razy 22% = 9900 zł

Dalej:

9900,00 zł

-2127,54 zł (możliwy do odliczenia VAT)

---

= 7772,46 zł

Podmiot ten odprowadza do urzędu skarbowego 4776 zł podatku dochodowego oraz 7772 zł podatku VAT, co razem daje 12 548 zł. Ponadto warto tutaj zwrócić uwagę, że przy takich obrotach opłaca się już przejść na podatek liniowy, aby ustrzec się przed przejściem na wyższą stawkę podatku dochodowego.

Zestawienie ogólne rozpatrywanej symulacji przedstawiono w tabeli nr 5.10.

**Tabela 5.10** Zestawienie ogólne.

	<b>Karta podatkowa</b>	<b>Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych</b>	<b>Zasady ogólne</b>
<b>Podatek dochodowy (zł)</b>	274,00	2758,00	4776,00
<b>VAT (zł)</b>	9900,00	9900,00	7772,00
<b>Suma (zł)</b>	10 174,00	13 508,00	12 548,00

Źródło: Opracowanie własne.

Przy założeniach przyjętych w symulacji 3 najkorzystniej przedstawia się ponownie karta podatkowa. Aby firma na zasadach ogólnych płaciła niższe podatki niż ta na karcie podatkowej, musiałaby generować wyższe koszty. Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych w tym przypadku nie jest w żaden sposób atrakcyjny. Po przeanalizowaniu przytoczonych wyżej wyliczeń nietrudno zauważyć, że przedsiębiorcy zaniżający swoje dochody znacznie oszczędzają na płaceniu podatków. Poza tym jest to dość popularne zjawisko (tzw. szara strefa), gdyż jest niezwykle trudne do wykrycia przez organy do tego powołane. Nietrudno wyliczyć, że przedsiębiorca, który np. w tym przypadku zaniżyłby obroty o 10 000 zł, czyli do 35 000 zł miesięcznie, zapłaciłby należny podatek, tak jak zostało to przedstawione w tabeli nr 5.11.

**Tabela 5.11** Zestawienie ogólne przy zaniżeniu przychodu o 10 000 zł.

	<b>Karta podatkowa</b>	<b>Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych</b>	<b>Zasady ogólne</b>
<b>Podatek dochodowy (zł)</b>	274,00	3608,00	2876,00
<b>VAT (zł)</b>	7700,00	7700,00	5572,00
<b>Suma (zł)</b>	7974,00 (mniej o 2200)	11 308,00 (mniej o 2200)	8448,00 (mniej o 4100,00)

Źródło: Opracowanie własne.

Z powyższych obliczeń wynika, że najwięcej zaoszczędziłyby na tym oszustwie przedsiębiorca rozliczający się na zasadach ogólnych. Wielu przedsiębiorców, stale narażonych na wszelkiego rodzaju częste zmiany zarówno w otoczeniu bliższym jak i dalszym, często zaniża obroty. Na początku może to być bardzo małe zaniżanie, jednak po pewnym czasie może przerodzić się w większe oszustwa aparatu skarbowego. Taka sytuacja tylko potwierdza zdanie niektórych polityków, którzy uważają, że zmniejszenie stawek podatkowych zwiększyłoby w rezultacie wpływ z tytułu podatków.

W miarę zwiększania wielkości zaniżanych przychodów forma ewidencji na zasadach ogólnych staje się coraz bardziej atrakcyjna. Wielu podatników, którzy osiągają średniej wielkości przychody, zaniża tak ich wielkość, aby być jak najdłużej zwolnionym z podatku od towarów i usług VAT. Oczywiście tego typu oszustwa są dokonywane w taki sposób, by nie wzbudzać podejrzeń organów skarbowych. Nie jest to jednak możliwe w każdej branży, a więc i w każdej firmie.

### **5.3 Mikroprzedsiębiorstwo „Handel odzieżą”**

Stawki podatku dochodowego i VAT dla tej branży w zależności od rodzaju prowadzonej sprawozdawczości finansowej:

1. Karta podatkowa – w tej branży istnieje możliwość zatrudnienia do 5 pracowników.
- Podatek dochodowy – płaci się stałą zryczałtowaną stawkę podatku dochodowego od 556 zł do 1691 zł miesięcznie w zależności od miejsca, w którym znajduje się stoisko czy sklep (na obrzeżach Wrocławia oczywiście będzie to najniższa stawka, w centrum najwyższa, natomiast średnie wartości mogą się pojawić w strefach uważanych za średnio zaludnione czy średnio zagospodarowane. Decyzje podejmuje tutaj urząd skarbowy). Gdy zatrudni się jednego

pracownika, stawka ta wzrasta do 709 zł – 2505 zł miesięcznie, przy dwóch pracownikach stawka rośnie do 955 zł – 3324 zł miesięcznie i tak dalej (zaprezentowane kwoty zostały podane dla Wrocławia na 2007 r.).

- Podatek VAT – jeżeli przychód przekroczy 10 000 euro, stawka podatku VAT będzie wynosiła 22% od tego przychodu.
2. Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych – przy tej formie można zatrudnić dowolną liczbę pracowników.
- Podatek dochodowy – stawka wynosi 3% od przychodu.
  - Podatek VAT – jeżeli przychód przekroczy 10 000 euro, stawka podatku VAT będzie wynosiła 22% od tego przychodu.
3. Zasady ogólne – przy tej formie można również zatrudnić dowolną liczbę pracowników.
- Podatek dochodowy – 19% według standardowej skali podatkowej (gdzie dostaje się na początku następnego roku zwrot kwoty wolnej od opodatkowania) lub 19%, ale na podatku liniowym (gdzie nie ma zwrotu kwoty wolnej od opodatkowania, ale za to przy wyższych obrotach nie ma możliwości przejścia na wyższą skalę podatkową).
  - Podatek VAT – jeżeli przychód przekroczy 10 000 euro, stawka podatku VAT będzie wynosiła 22% od tego przychodu.

### Symulacja 1

#### Założenia:

Obrót roczny nie przekracza 10 000 euro,

10 000 euro = 39 001 zł,

39 000 zł/12 = 3250 zł,

przychód miesięczny wynosi średnio 3250 zł, przedsiębiorca nie stosuje żadnej strategii podatkowej.

Odprowadzane składki ZUS:

51 – 587,47 zł

52 – 190,52 zł

53 – 39,14 zł

Inne ponoszone przez podmiot koszty przedstawia i opisuje tabela nr 5.12.

**Tabela 5.12** Inne koszty ponoszone przez podmiot.

<b>Koszt</b>	<b>Wartość brutto (zł)</b>	<b>Wartość netto (zł)</b>	<b>VAT (zł)</b>	<b>Opis</b>
Czynsz i opłaty	600,00	491,82	108,18	Czynsz z opłatami za wodę i energię.

Paliwo	200,00	-	-	Nie odpisuje się podatku VAT z paliwa.
Towar	1800,00	1475,46	324,54	Odzież do sprzedaży.
OC	50,00	-	-	Przyjęto, że przy starszym samochodzie, niższej wartości, podmiot opłaca wyłącznie składki ubezpieczenia obowiązkowego. Składkę należy odliczyć jednorazowo, ale ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznej roczną kwotę składki podzielono na 12 miesięcy (600 zł/12 = 50 zł).
<b>Suma</b>	<b>2650,00</b>	<b>1967,28</b>	<b>432,72</b>	

Źródło: Opracowanie własne.

Przeprowadzenie tej symulacji do końca nie ma sensu ze względu na wielkość zysku dla przedsiębiorcy, tzn. 3250 zł (przychód) – 2650 zł (koszty) – 817,13 zł (ZUS 51, 52, 53) = -217,13 zł (strata). Przy usługach jest możliwość osiągnięcia zysków przy tak niskich przychodach, jednak przy handlu, gdzie trzeba zainwestować dość dużo w towar, a później marża nie jest wcale wielka, nie ma już takiej możliwości. Marże w handlu są dużo większe, ale tylko w centrach handlowych w dużych miastach, gdzie jest duży popyt. W małych miasteczkach czy na obrzeżach dużych miast, na placach, targach marża jest znacznie niższa. Wielkie koncerny również mają bardzo wysokie marże, ponieważ dysponują całymi sieciami sklepów, tanią siłą roboczą (zwykle produkcja mieści się w Chinach) oraz przeważnie odzież jest wykonana z tkanin niskiej jakości (zwykle „sezonówka” młodzieżowa, która po sezonie nadaje się tylko do wyrzucenia). Drobni handlarze sprzedają zwykle odzież polską (która jest z kolei przeważnie eksportowana na Zachód), najwyższej jakości, dość drogą już w hurcie, co rzutuje na niską marżę (przedsiębiorca daje niższą marżę, tak by cena sprzedawanej odzieży była choć odrobinę adekwatna do średniego krajowego wynagrodzenia).

## Symulacja 2

### Założenia:

Przychód roczny przekracza 10 000 euro i w związku z tym podmiot jest płatnikiem podatku od towarów i usług VAT, miesięczny przychód określony został na poziomie 40 000 zł (duży przychód, tak więc przyjmujemy, że jest to centrum, w związku z czym najwyższa stawka w podatku dochodowym na karcie podatkowej). Ponadto podatnik stosuje strategię kosztów wysokich.

Odprowadzane składki ZUS:

51 – 587,47 zł

52 – 190,52 zł

53 – 39,14 zł

Inne ponoszone przez podmiot koszty przedstawia i opisuje tabela nr 5.13.

**Tabela 5.13** Inne koszty ponoszone przez podmiot.

<b>Koszt</b>	<b>Wartość brutto (zł)</b>	<b>Wartość netto (zł)</b>	<b>VAT (zł)</b>	<b>Opis</b>
Towar	22 000,00	18 033,40	3966,60	Odzież do sprzedaży.
Czynsz	2000,00	1639,40	360,60	Sam czynsz.
Ceny, reklamówki	100,00	81,97	18,03	Materiały niezbędne do sprzedaży towaru.
Środki czystości na stoisko	100,00	81,97	18,03	Podmiot zakupuje środki czystości do salonu.
Woda, energia	100,00	81,97	18,03	Opłaty w zależności od zużycia.
Samochód – amortyzacja	1000,00	-	-	Amortyzacja liniowa, wartość początkowa auta 60 000 zł. Amortyzacja roczna liniowa 60 000 zł razy 20% = 12 000 zł. Miesięczna stawka liniowa 12 000 zł/12 = 1000 zł.
Naprawy, serwis	200,00	163,94	36,06	Wymiany opon i inne. Są to wydatki zaliczane do kosztów utrzymania samochodu.

Pakiet ubezpieczeń	300,00	-	-	Przyjęto, że skoro samochód jest nowy, to trzeba płacić pełen pakiet ubezpieczeń. Ponadto założono, że wartość auta wynosi 60 000 zł, natomiast pakiet to 6% tej wartości rocznie. Oczywiście odliczenie to należy robić jednorazowo, ale tu ze względu na symulacje miesięczne kwota roczna została podzielona na 12 miesięcy (3600 zł/12 = 300 zł).
Środki czystości do samochodu	200,00	163,94	36,06	Środki czystości do samochodu, zapach, myjnia itp. Są to wydatki zaliczane do kosztów utrzymania samochodu.
Paliwo	1000,00	-	-	Nie odpisuje się podatku VAT z paliwa.
Księgowość	300,00	245,91	54,09	Potrzebna tylko w przypadku rozliczenia na zasadach ogólnych, choć oczywiście niekoniecznie.
Telefon komórkowy firmowy	100,00	81,97	18,03	Warunkiem odpisu jest posiadanie telefonu zarejestrowanego na firmę.
Laptop	300,00	245,91	54,09	Wartość laptopa 3600 zł, co kwalifikuje go do jednorazowego odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 300 zł miesięcznie.

Bagażnik samochodowy i boks na dach	250,00	204,92	45,08	Wartość tego zestawu to 3000 zł, co kwalifikuje go do jednorazowego odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 250 zł miesięcznie.
<b>Suma</b>	<b>27 950,00</b>	<b>21 025,30</b>	<b>4624,70</b>	Koszty w tym przypadku to 27 950,00 zł – 4624,70 zł = 23 325,30 zł.

Źródło: Opracowanie własne.

Ad 1) Karta podatkowa

Podatek dochodowy:

1691,00 zł (stała zryczałtowana stawka)

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

---

= 1526,94 zł

Podatek VAT:

40 000 zł razy 22% = 8800 zł

Podmiot ten odprowadza do urzędu skarbowego 1527 zł podatku dochodowego oraz 8800 zł podatku VAT, co razem daje 10 327 zł.

Ad 2) Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych

Podatek dochodowy:

40 000,00 zł (osiągnięty przychód)

-587,47 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 51 od przychodu)

---

= 39 412,53 zł

Następnie:

39 412,53 zł razy 3% = 1182,38 zł

Dalej:

1182,38 zł

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

---

= 1018,32 zł

Podatek VAT:

40 000 zł razy 22% = 8800 zł

Podmiot ten odprowadza do urzędu skarbowego 1018 zł podatku dochodowego oraz 8800 zł podatku VAT, co razem daje 9818 zł.

Ad 3) Zasady ogólne

Podatek dochodowy:

40 000,00 zł (osiągnięty przychód)

-23 325,30 zł (koszty)

-587,47 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 51 od przychodu)

-39,14 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 53 od przychodu)

---

= 16 048,09 zł

Następnie:

16 048,09 zł razy 19% = 3049,14 zł

Dalej:

3049,14 zł

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

---

= 2885,08 zł

Podatek VAT:

40 000 zł razy 22% = 8800 zł

Dalej:

8800,00 zł

-4624,70 zł (możliwy do odliczenia VAT)

---

= 4175,30 zł

Podmiot ten odprowadza do urzędu skarbowego 2885 zł podatku dochodowego oraz 4175,00 zł podatku VAT, co razem daje 7060,00 zł. Ponadto warto tutaj zwrócić uwagę, że przy takich obrotach opłaca się już przejść na podatek liniowy, aby ustrzec się przed przejściem na wyższą stawkę podatku dochodowego.

Zestawienie ogólne rozpatrywanej symulacji opisuje tabela nr 5.14.



**Tabela 5.14** Zestawienie ogólne.

	<b>Karta podatkowa</b>	<b>Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych</b>	<b>Zasady ogólne (zł)</b>
<b>Podatek dochodowy (zł)</b>	1527,00	1018,00	2885,00
<b>VAT (zł)</b>	8800,00	8800,00	4175,00
<b>Suma (zł)</b>	10 327,00	9818,00	7060,00

Źródło: Opracowanie własne.

Przy założeniach przyjętych w symulacji 2 najkorzystniej przedstawia się forma rozliczeń oparta za zasadach ogólnych. Stawki podatku dochodowego na karcie podatkowej są zdecydowanie za wysokie, co sprawia, że jest to forma zdecydowanie tu niekorzystna. Ryczałt jest dość atrakcyjny, ale przy niewysokich kosztach (bardzo korzystna jest tu stawka podatku dochodowego 3%, ale na niekorzyść podatników wpływa 22% stawka podatku od towarów i usług VAT, której przy ryczałcie nie można w żaden sposób odliczyć). Ryczałt mógłby być również korzystny, gdyby była jakaś preferencyjna stawka podatku od towarów i usług VAT, np. 7%. Przy obecnych przepisach najatrakcyjniej wyglądają jednak zasady ogólne.

## **5.4 Mikroprzedsiębiorstwo „Usługi krawieckie”**

Stawki podatku dochodowego i VAT dla tej branży w zależności od rodzaju prowadzonej sprawozdawczości finansowej:

1. Karta podatkowa – w tej branży istnieje możliwość zatrudnienia do 5 pracowników.
  - Podatek dochodowy – płaci się stałą zryczałtowaną stawkę podatku dochodowego 134 zł miesięcznie. Gdy zatrudni się jednego pracownika, stawka ta wzrasta do 280 zł miesięcznie, przy dwóch pracownikach stawka rośnie do 430 zł miesięcznie i tak dalej (zaprezentowane kwoty zostały podane dla Wrocławia na 2007 r.). W branży tej istnieje możliwość zatrudnienia ucznia do pracy na okres do 3 lat, co nie powoduje wzrostu stawki podatku dochodowego, jak ma to miejsce w przypadku zwykłego pracownika.
  - Podatek VAT – jeżeli przychód przekroczy 10 000 euro, stawka podatku VAT będzie wynosiła 22% od tego przychodu.
2. Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych – przy tej formie można zatrudnić dowolną liczbę pracowników.
  - Podatek dochodowy – stawka wynosi 8,5% od przychodu.
  - Podatek VAT – jeżeli przychód przekroczy 10 000 euro, stawka podatku VAT będzie wynosiła 22% od tego przychodu.

3. Zasady ogólne – przy tej formie można również zatrudnić dowolną liczbę pracowników.
  - Podatek dochodowy – 19% według standardowej skali podatkowej (gdzie dostaje się na początku następnego roku zwrot kwoty wolnej od opodatkowania) lub 19%, ale na podatku liniowym (gdzie nie ma zwrotu kwoty wolnej od opodatkowania, ale za to przy wyższych obrotach nie ma możliwości przejścia na wyższą skalę podatkową).
  - Podatek VAT – jeżeli przychód przekroczy 10 000 euro, stawka podatku VAT będzie wynosiła 22% od tego przychodu.

### Symulacja 1

#### Założenia:

Obrót roczny nie przekracza 10 000 euro,

10 000 euro = 39 001 zł,

39 000 zł/12 = 3250 zł,

przychód miesięczny wynosi średnio 3250 zł, usługi są świadczone w domu, mieszkaniu lub jest to przerobiony garaż, w związku z czym nie ma dodatkowo płatnego czynszu. Podatnik nie stosuje tutaj żadnych strategii podatkowych, kluczowe w tym przypadku staje się wybranie optymalnego rodzaju sprawozdawczości finansowej.

Odprowadzane składki ZUS:

51 – 587,47 zł

52 – 190,52 zł

53 – 39,14 zł

Inne ponoszone przez podmiot koszty przedstawia i opisuje tabela nr 5.15.

**Tabela 5.15** Inne koszty ponoszone przez podmiot.

<b>Koszt</b>	<b>Wartość brutto (zł)</b>	<b>Wartość netto (zł)</b>	<b>VAT (zł)</b>	<b>Opis</b>
Paliwo	100,00	-	-	Nie odpisuje się podatku VAT z paliwa.
Energia	200,00	163,94	36,06	Opłaty w zależności od zużycia.
Materiały	100,00	81,97	18,03	W tej pozycji ujęto wszystkie wydatki związane ze świadczeniem usług, tzn. igły, nici itp.

Maszyna	300,00	-	-	Wartość maszyny to 3600 zł, co kwalifikuje ją do jednorazowego odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 300 zł miesięcznie.
<b>Suma</b>	<b>700,00</b>	<b>245,91</b>	<b>54,09</b>	

Źródło: Opracowanie własne.

Ad 1) Karta podatkowa

Podatek dochodowy:

134,00 zł (stała zryczałtowana stawka)

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

---

= -30,06 zł

Podatek dochodowy zaokrągla się do pełnej kwoty w górę lub w dół, w tym przypadku do 0 zł. W związku z tym, że podmiot ten jest zwolniony z podatku od towarów i usług VAT, nie odprowadza nic do urzędu skarbowego.

Ad 2) Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych

Podatek dochodowy:

3250,00 zł (osiągnięty przychód)

-587,47 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 51 od przychodu)

---

= 2662,53 zł

Następnie:

2662,53 zł razy 8,5% = 226,32 zł

Dalej:

226,32 zł

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

---

= 62,26 zł

W związku z tym, że podmiot ten jest zwolniony z podatku od towarów i usług VAT, odprowadza on do urzędu skarbowego 62 zł podatku dochodowego.

Ad 3) Zasady ogólne

Podatek dochodowy:

3250,00 zł (osiągnięty przychód)

-700,00 zł (koszty)

-587,47 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 51 od przychodu)

-39,14 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 53 od przychodu)

---

= 1923,39 zł

Następnie:

1923,39 zł razy 19% = 365,44 zł

Dalej:

365,44 zł

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

---

= 201,38 zł

W związku z tym, że podmiot ten jest zwolniony z podatku od towarów i usług VAT, odprowadza on do urzędu skarbowego tylko 201 zł podatku dochodowego. Ponadto przy tej formie rozliczeń jeśli podatnik wybierze standardową skalę podatkową (nie zaś podatek liniowy) przysługuje mu prawo do zwrotu kwoty wolnej od opodatkowania (w 2007 roku jest to kwota 572,54 zł, a zwrot nastąpi na początku 2008 roku). Jeśliby tę kwotę podzielić na 12 miesięcy ( $572,54 \text{ zł}/12 = 47,71 \text{ zł}$ ), to wychodzi 47,71 zł. Biorąc to pod uwagę, można powiedzieć, że praktycznie podatnik płaci 153,29 zł podatku dochodowego ( $201 \text{ zł} - 48 \text{ zł} = 153,29 \text{ zł}$ ) miesięcznie.

Zestawienie ogólne rozpatrywanej symulacji przedstawia tabela nr 5.16.

**Tabela 5.16** Zestawienie ogólne.

	<b>Karta podatkowa</b>	<b>Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych</b>	<b>Zasady ogólne</b>
<b>Podatek dochodowy (zł)</b>	0	62,00	153,29
<b>VAT (zł)</b>	0	0	0
<b>Suma (zł)</b>	0	62,00	153,29

Źródło: Opracowanie własne.

Najbardziej opłacalną formą rozliczeń z urzędem skarbowym wydaje się być tutaj karta podatkowa. Ta forma na pewno będzie najkorzystniejsza, jeśli przedsiębiorstwo nie będzie generowało dużych kosztów, a przychód będzie niewielki (chodzi o zwolnienie z podatku VAT).

## Symulacja 2

### Założenia:

Przychód roczny przekracza 10 000 euro i w związku z tym podmiot jest płatnikiem podatku od towarów i usług VAT, miesięczny przychód określony został na poziomie 22 000 zł, a podatnik stosuje strategię podatkową kosztów wysokich.

Odprowadzane składki ZUS (właściciela):

51 – 587,47 zł

52 – 190,52 zł

53 – 39,14 zł

Inne ponoszone przez podmiot koszty zostały przedstawione i opisane w tabeli nr 5.17.

**Tabela 5.17** Inne koszty ponoszone przez podmiot.

<b>Koszt</b>	<b>Wartość brutto (zł)</b>	<b>Wartość netto (zł)</b>	<b>VAT (zł)</b>	<b>Opis</b>
Materiały	300,00	245,91	54,09	W tej pozycji ujęto wszystkie wydatki związane ze świadczeniem usług, tzn. igły, nici itp.
Czynsz	800,00	655,76	144,24	Sam czynsz.
Leasing na wyposażenie	500,00	409,85	90,15	VAT z leasingu na wyposażenie można odliczyć bez ograniczeń.
Środki czystości do zakładu	200,00	163,94	36,06	Podmiot zakupuje środki czystości do zakładu.
Woda, energia	300,00	245,91	54,09	Opłaty w zależności od zużycia.
Samochód – amortyzacja	1000,00	-	-	Amortyzacja liniowa, wartość początkowa auta 60 000 zł. Amortyzacja roczna liniowa 60 000 zł razy 20% = 12 000 zł. Mies. stawka liniowa 12 000 zł/12 = 1000 zł.
Naprawy, serwis	200,00	163,94	36,06	Wymiany opon i inne. Są to wydatki zaliczane do kosztów utrzymania samochodu.

Pakiet ubezpieczeń	300,00	-	-	Przyjęto, że skoro samochód jest nowy, to trzeba płacić pełen pakiet ubezpieczeń. Ponadto założono, że wartość auta wynosi 60 000 zł, natomiast pakiet to 6% tej wartości rocznie. Oczywiście odliczenie to należy robić jednorazowo, ale tu ze względu na symulacje miesięczne kwota roczna została podzielona na 12 miesięcy (3600 zł/12 = 300 zł).
Środki czystości do samochodu	100,00	81,97	18,03	Środki czystości do samochodu, zapach, myjnia itp. Są to wydatki zaliczane do kosztów utrzymania samochodu.
Paliwo	1000,00	-	-	Nie odpisuje się podatku VAT z paliwa.
Księgowość	300,00	245,91	54,09	Potrzebna tylko w przypadku rozliczenia na zasadach ogólnych, choć oczywiście niekoniecznie. Przyjęto jednak, że podmiot sam nie ma wystarczającej wiedzy i korzysta z usług biura rachunkowego.
Telefon stacjonarny firmowy	100,00	81,97	18,03	Warunkiem odpisu jest posiadanie telefonu zarejestrowanego na firmę.
Laptop	300,00	245,91	54,09	Wartość laptopa 3600 zł, co kwalifikuje go do jednorazowego odliczenia. Jednak ze

				względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 300 zł miesięcznie.
1 pracownik (wynagrodzenie brutto 1500 zł)	1809,15	-	-	Całkowity koszt, jaki ponosi pracodawca w związku z pracownikiem przy wynagrodzeniu miesięcznym 1500 zł brutto – załącznik nr 3.
2 pracownik (wynagrodzenie brutto 1500 zł)	1809,15	-	-	Całkowity koszt, jaki ponosi pracodawca w związku z pracownikiem przy wynagrodzeniu miesięcznym 1500 zł brutto – załącznik nr 3.
<b>Suma</b>	<b>9018,30</b>	<b>2541,07</b>	<b>558,93</b>	Koszty w tym przypadku to 9018,30 zł – 558,93 zł = 8459,37 zł.

Źródło: Opracowanie własne.

Ad 1) Karta podatkowa

Podatek dochodowy:

430,00 zł (stała zryczałtowana stawka)

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

-3,00 zł (kwota możliwa do odliczenia po 1,50 zł na pracownika – zał. nr 3)

---

= 262,94 zł

Podatek VAT:

22 000 zł razy 22% = 4840 zł

Podmiot ten odprowadza do urzędu skarbowego 263 zł podatku dochodowego oraz 4840 zł podatku VAT, co razem daje 5103 zł.

Ad 2) Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych

Podatek dochodowy:

22 000,00 zł (osiągnięty przychód)

-587,47 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 51 od przychodu)

---

= 21 412,53 zł

Następnie:

21 412,53 zł razy 8,5% = 1820,07 zł

Dalej:

1820,07 zł

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

-3,00 zł (kwota możliwa do odliczenia po 1,50 zł na pracownika – zał. nr 3)

---

= 1653,01 zł

Podatek VAT:

22 000 zł razy 22% = 4840 zł

Podmiot ten odprowadza do urzędu skarbowego 1653 zł podatku dochodowego oraz 4840 zł podatku VAT, co razem daje 6493 zł.

Ad 3) Zasady ogólne

Podatek dochodowy:

22 000,00 zł (osiągnięty przychód)

-8459,37 zł (koszty)

-587,47 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 51 od przychodu)

-39,14 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 53 od przychodu)

---

= 12 914,02 zł

Następnie:

12 914,02 zł razy 19% = 2453,66 zł

Dalej:

2453,66 zł

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

-3,00 zł (kwota możliwa do odliczenia po 1,50 zł na pracownika – zał. nr 3)

---

= 2286,60zł

Podatek VAT:

22 000 zł razy 22% = 4840 zł

Dalej:

4840,00 zł

-558,93 zł (możliwy do odliczenia VAT)

---

= 4281,07 zł

Podmiot ten odprowadza do urzędu skarbowego 2287 zł podatku dochodowego oraz 4281 zł podatku VAT, co razem daje 6568 zł. Ponadto warto tutaj zwrócić



uwagę, że przy takich obrotach opłaca się już przejść na podatek liniowy, aby ustrzec się przed przejściem na wyższą stawkę podatku dochodowego. Zestawienie ogólne rozpatrywanej symulacji przedstawia tabela 5.18.

**Tabela 5.18** Zestawienie ogólne.

	<b>Karta podatkowa</b>	<b>Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych</b>	<b>Zasady ogólne</b>
<b>Podatek dochodowy (zł)</b>	263,00	1653,00	2287,00
<b>VAT (zł)</b>	4840,00	4840,00	4281,00
<b>Suma (zł)</b>	5103,00	6493,00	6568,00

Źródło: Opracowanie własne.

W przypadku usług krawieckich, bez względu na to czy przychód jest mały, czy duży, i tak najkorzystniejszą formą rozliczeń jest karta podatkowa. Sytuacja mogłaby się zmienić na korzyść zasad ogólnych tylko gdyby przedsiębiorstwo generowało dużo większe koszty. Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych nie jest tutaj formą rozliczeń, która zasługuje na uwagę. Ponadto na korzyść karty podatkowej przemawia jeszcze bardzo prosty system rozliczeń i ewidencji, co skutkuje tym, że przedsiębiorca nie ponosi dodatkowych kosztów związanych z prowadzeniem księgowości przez biuro rachunkowe.

## **5.5 Mikroprzedsiębiorstwo „Pizzeria”**

Stawki podatku dochodowego i VAT dla tej branży w zależności od rodzaju prowadzonej sprawozdawczości finansowej:

1. Karta podatkowa – w tej branży istnieje możliwość zatrudnienia do 5 pracowników.
  - Podatek dochodowy – płaci się stałą zryczałtowaną stawkę podatku dochodowego od 330 zł do 462 zł miesięcznie w zależności od miejsca, w którym znajduje się stoisko czy sklep (na obrzeżach Wrocławia oczywiście będzie to najniższa stawka, w centrum najwyższa, natomiast średnie wartości mogą się pojawić w strefach uważanych za średnio zaludnione czy średnio zagospodarowane. Decyzje podejmuje tutaj urząd skarbowy). Gdy zatrudni się jednego pracownika, stawka ta wzrasta do 462 zł – 641 zł miesięcznie, przy dwóch pracownikach do 548 zł – 724 zł miesięcznie i tak dalej (zaprezentowane kwoty zostały podane dla Wrocławia na 2007 r.).
  - Podatek VAT – jeżeli przychód przekroczy 10 000 euro to stawka podatku VAT będzie wynosiła 7% od tego przychodu. Stawka ta dotyczy tylko produktów przetworzonych, takich jak np. pizza, sosy do

- niej, ewentualnie jakieś inne dodatkowe posiłki podawane na terenie tej pizzerii. Nie dotyczy zaś napojów, które również można dodatkowo sprzedawać (bezalkoholowych czy z alkoholem). Dla wszelkiego rodzaju innych towarów sprzedawanych w tym przedsiębiorstwie obowiązują stawki odpowiednie dla danych towarów zgodnie z ustawą.
2. Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych – przy tej formie można zatrudnić dowolną liczbę pracowników.
    - Podatek dochodowy – stawka wynosi 3% od przychodu.
    - Podatek VAT – jeżeli przychód przekroczy 10 000 euro, stawka podatku VAT będzie wynosiła 7% od tego przychodu.
  3. Zasady ogólne – przy tej formie można również zatrudnić dowolną liczbę pracowników.
    - Podatek dochodowy – 19% według standardowej skali podatkowej (gdzie dostaje się na początku następnego roku zwrot kwoty wolnej od opodatkowania) lub 19%, ale na podatku liniowym (gdzie nie ma zwrotu kwoty wolnej od opodatkowania, ale za to przy wyższych obrotach nie ma możliwości przejścia na wyższą skalę podatkową).
    - Podatek VAT – jeżeli przychód przekroczy 10 000 euro, stawka podatku VAT będzie wynosiła 7% od tego przychodu.

## **Symulacja 1**

### Założenia:

Przychód roczny przekracza 10 000 euro i w związku z tym podmiot jest płatnikiem podatku od towarów i usług VAT (nie ma sensu rozpatrywanie przypadku, w którym przychód roczny nie przekracza 10 000 euro, gdyż byłaby to działalność przynosząca straty chociażby ze względu na fakt, że trzeba w takiej branży zatrudnić minimum 2 pracowników, do tego pozostałe koszty stałe zdecydowanie przekroczyłyby miesięczne 3250 zł), miesięczny przychód określony został na poziomie 30 000 zł, podatnik stosuje strategię podatkową kosztów wysokich.

Odprowadzane składki ZUS (właściciela):

51 – 587,47 zł

52 – 190,52 zł

53 – 39,14 zł

Inne ponoszone przez podmiot koszty zostały opisane i przedstawione w tabeli nr 5.19.

**Tabela nr 5.19** Inne ponoszone przez podmiot koszty.

<b>Koszt</b>	<b>Wartość brutto (zł)</b>	<b>Wartość netto (zł)</b>	<b>VAT (zł)</b>	<b>Opis</b>
Półprodukty opodatkowane podatkiem 7% (VAT)	5000,00	4672,90	327,10	Półprodukty potrzebne do sporządzenia pizzy i innych specjałów.
Półprodukty opodatkowane podatkiem 3% (VAT)	2000,00	1941,80	58,20	Półprodukty potrzebne do sporządzenia pizzy i innych specjałów.
Czynsz	2000,00	1639,40	360,60	Sam czynsz.
Amortyzacja wyposażenia	2500,00	-	-	Amortyzacja liniowa, wartość początkowa urządzeń 150 000 zł. Amortyzacja roczna liniowa 150 000 zł razy 20% = 30 000 zł. Miesięczna stawka liniowa 30 000 zł/12 = 2500 zł.
Środki czystości do lokalu	300,00	245,91	54,09	Podmiot zakupuje środki czystości do lokalu.
Woda, energia	600,00	491,82	108,18	Opłaty w zależności od zużycia.
Samochód – leasing	1600,00	1311,52	288,48	VAT z leasingu samochodu można odliczyć (60%), jednak nie więcej niż 6000 zł. Pozostały VAT jest kosztem.
Naprawy, serwis	200,00	163,94	36,06	Wymiany opon i inne. Są to wydatki zaliczane do kosztów utrzymania samochodu.
Pakiet ubezpieczeń	300,00	-	-	Przyjęto, że skoro samochód jest nowy, trzeba płacić pełen pakiet ubezpieczeń. Ponadto założono, że wartość auta wynosi 60 000 zł, natomiast

				pakiet to 6% tej wartości rocznie. Oczywiście odliczenie to należy robić jednorazowo, ale tu ze względu na symulacje miesięczne kwota roczna została podzielona na 12 miesięcy (3600 zł/12 = 300 zł).
Środki czystości do samochodu	200,00	163,94	36,06	Środki czystości do samochodu, zapach, myjnia itp. Są to wydatki zaliczane do kosztów utrzymania samochodu.
Paliwo	1000,00	-	-	Nie odpisuje się podatku VAT z paliwa.
Księgowość	300,00	245,91	54,09	Potrzebna tylko w przypadku rozliczenia na zasadach ogólnych, choć oczywiście niekoniecznie.
Telefon stacjonarny firmowy	100,00	81,97	18,03	Warunkiem odpisu jest posiadanie telefonu zarejestrowanego na firmę.
Laptop	300,00	245,91	54,09	Wartość laptopa 3600 zł, co kwalifikuje go do jednorazowego odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 300 zł miesięcznie.
1 pracownik (wynagrodzenie brutto 2000 zł)	2412,20	-	-	Całkowity koszt pracodawcy przy wynagrodzeniu miesięcznym pracownika 2000 zł brutto – załącznik nr 4.

2 pracownik (wynagrodzenie brutto 1500 zł)	1809,15	-	-	Całkowity koszt pracodawcy przy wynagrodzeniu miesięcznym pracownika 1500 zł brutto – załącznik nr 3.
Stroje dla kucharza i kelnera	125,00	102,46	22,54	Przyjęto, że podmiot na stroje i ich czyszczenie wydaje 1500 zł rocznie. Odliczenie to robi się jednorazowo, tu jednak ze względu na symulację miesięczną podzielono tę kwotę na 12 równych rat (1500 zł/12 = 125 zł).
Reklama	1000,00	819,70	180,30	Reklama publiczna.
<b>Suma</b>	<b>21 746,35</b>	<b>12 127,18</b>	<b>1597,82</b>	Koszty w tym przypadku to 21 746,35 zł – 1597,82 zł = 20 148,53 zł.

Źródło: Opracowanie własne.

Ad 1) Karta podatkowa

Podatek dochodowy:

636,00 zł (uśredniono stawkę ze względu na średni obrót – średnia okolica)

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

-1,50 zł (kwota możliwa do odliczenia na pracownika – zał. nr 3)

-2,00 zł (kwota możliwa do odliczenia na pracownika – zał. nr 4)

---

= 468,44 zł

Podatek VAT:

30 000 zł razy 7% = 2100 zł

Podmiot ten odprowadza do urzędu skarbowego 468 zł podatku dochodowego oraz 2100 zł podatku VAT, co razem daje 2568 zł.

Ad 2) Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych

Podatek dochodowy:

30 000,00 zł (osiągnięty przychód)

-587,47 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 51 od przychodu)

---

= 29 412,53 zł

Następnie:

29 412,53 zł razy 3% = 882,38 zł

Dalej:

882,38 zł

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

-1,50 zł (kwota możliwa do odliczenia na pracownika – zał. nr 3)

-2,00 zł (kwota możliwa do odliczenia na pracownika – zał. nr 4)

---

= 714,82 zł

Podatek VAT:

30 000 zł razy 7% = 2100 zł

Podmiot ten odprowadza do urzędu skarbowego 715 zł podatku dochodowego oraz 2100 zł podatku VAT, co razem daje 2815 zł.

Ad 3) Zasady ogólne

Podatek dochodowy:

30 000,00 zł (osiągnięty przychód)

-20 148,53 zł (koszty)

-587,47 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 51 od przychodu)

-39,14 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 53 od przychodu)

---

= 9224,86 zł

Następnie:

9224,86 zł razy 19% = 1752,72 zł

Dalej:

1752,72 zł

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

-1,50 zł (kwota możliwa do odliczenia na pracownika – zał. nr 3)

-2,00 zł (kwota możliwa do odliczenia na pracownika – zał. nr 4)

---

= 1585,16 zł

Podatek VAT:

30 000 zł razy 7% = 2100 zł

Dalej:

2100,00 zł

-1597,82 zł (możliwy do odliczenia VAT)

---

= 502,18 zł

Podmiot ten odprowadza do urzędu skarbowego 1585 zł podatku dochodowego oraz 502 zł podatku VAT, co razem daje 2087 zł. Ponadto warto tutaj zwrócić uwagę, że przy takich obrotach opłaca się już przejść na podatek liniowy, aby ustrzec się przed przejściem na wyższą stawkę podatku dochodowego. Zestawienie ogólne rozpatrywanej symulacji przedstawia tabela nr 5.20.

**Tabela 5.20** Zestawienie ogólne.

	<b>Karta podatkowa</b>	<b>Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych</b>	<b>Zasady ogólne</b>
<b>Podatek dochod. (zł)</b>	468,00	715,00	1585,00
<b>VAT (zł)</b>	2100,00	2100,00	502,00
<b>Suma (zł)</b>	2568,00	2815,00	2087,00

Źródło: Opracowanie własne.

W przypadku tym najkorzystniej przedstawiają się zasady ogólne prowadzenia sprawozdawczości finansowej małych podmiotów gospodarczych. Dodatkowo wyniki mogłyby się polepszyć, gdyby podmiot np. odliczał amortyzację metodą degresywną, a nie, jak tu liczone, metodą liniową. Ponadto wszelkiego rodzaju dodatkowe koszty, jak na przykład telefon komórkowy właściciela (często właściciele mikrofirm jako koszty uzyskania przychodu podają kilka numerów telefonów komórkowych, np. współmałżonka, dzieci. Najczęściej stosowaną tu strategią jest strategia kosztów wysokich – „wciąganie” w koszty uzyskania przychodu kosztów tak naprawdę poniesionych w celach prywatnych).

W przypadku zastosowania amortyzacji metodą degresywną wyniki symulacji zmieniłyby się na wyniki zawarte w tabeli nr 5.21. Amortyzację degresywną liczymy kolejno:

Wartość początkowa – 150 000 zł

Amortyzacja roczna degresywna – 150 000 zł razy 20% razy 2 = 60 000 zł

Miesięczna stawka degresywna – 60 000 zł/12 = 5000 zł

**Tabela 5.21** Zestawienie ogólne rozpatrywanej symulacji z zastosowaniem amortyzacji metodą degresywną.

	<b>Karta podatkowa</b>	<b>Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych</b>	<b>Zasady ogólne</b>
<b>Podatek dochodowy (zł)</b>	468,00	715,00	1110,00
<b>VAT (zł)</b>	2100,00	2100,00	502,00
<b>Suma (zł)</b>	2568,00	2815,00	1612,00

Źródło: Opracowanie własne.

Jak wynika z tabeli nr 5.21 zmiana metody amortyzacji wpłynie jedynie na wielkość podatku dochodowego w przypadku rozliczenia na zasadach ogólnych. Zmiana ta spowodowała zmniejszenie tego podatku aż o 475 zł, co w skali roku wyniosłoby 5700 zł. Takie działanie zwiększyło koszty uzyskania przychodów, przez co opodatkowanie części dochodu przesunęło się w czasie na okres późniejszy, generując tym samym obecnie większą nadwyżkę finansową. Zgodnie z zasadą mniejszej wartości bieżącej przyszłych płatności realny ciężar podatku dochodowego będzie w przyszłości mniejszy. Zwiększona w ten sposób nadwyżka finansowa może być źródłem finansowania zakupów kolejnych środków trwałych, których amortyzacja metodą degresywną dodatkowo pogłębi ten proces. Zostanie zatem pomniejszona wartość przyszłych płatności podatku w związku z ogólnym wzrostem odpisów amortyzacyjnych. Wywoła to kolejne obniżanie realnego ciężaru podatkowego ze względu na dalsze zmniejszanie wartości bieżącej przyszłych płatności. W tym przypadku (tabela nr 5.21) zastosowano już nie tylko strategię podatkową kosztów wysokich, ale również strategię podatkową amortyzacyjną. Przykład ten znakomicie przedstawia, jak można łączyć poszczególne rodzaje strategii podatkowych, zmniejszając coraz bardziej wielkość należnych podatków.

## Symulacja 2

### Założenia:

Przychód roczny przekracza 10 000 euro i w związku z tym podmiot jest płatnikiem podatku od towarów i usług VAT, miesięczny przychód określony został na poziomie 50 000 zł, podmiot stosuje tutaj strategię podatkową kosztów wysokich oraz amortyzacyjną.

Odprowadzane składki ZUS (właściciela):

51 – 587,47 zł

52 – 190,52 zł

53 – 39,14 zł

Inne ponoszone przez podmiot koszty zostały opisane i przedstawione w tabeli nr 5.22.

**Tabela nr 5.22** Inne ponoszone przez podmiot koszty.

Koszt	Wartość brutto (zł)	Wartość netto (zł)	VAT (zł)	Opis
Półprodukty opodatkowane podatkiem 7% (VAT)	10 000,00	9345,80	654,20	Półprodukty potrzebne do sporządzenia pizzy i innych specjałów.



Półprodukty opodatkowane podatkiem 3% (VAT)	5000,00	4854,37	145,63	Półprodukty potrzebne do sporządzenia pizzy i innych specjalów.
Czynsz	3000,00	2459,10	540,90	Sam czynsz.
Amortyzacja wyposażenia	5000,00	-	-	Amortyzacja degresywna, wartość początkowa urządzeń 150 000 zł. Amortyzacja roczna degresywna 150 000 zł razy 20% razy 2 = 60 000 zł. Miesięczna stawka degresywna 60 000 zł/12 = 5 000 zł.
Środki czystości do lokalu	300,00	245,91	54,09	Podmiot zakupuje środki czystości do lokalu.
Woda, energia	1000,00	819,70	180,30	Opłaty w zależności od zużycia.
Samochód – leasing	2000,00	1639,40	360,60	VAT z leasingu samochodu można odliczyć (60%) jednak nie więcej niż 6000 zł. Pozostały VAT jest kosztem. Samochód wartości ok. 90 000 zł.
Naprawy, serwis	200,00	163,94	36,06	Wymiany opon i inne. Są to wydatki zaliczane do kosztów utrzymania samochodu.
Pakiet ubezpieczeń	450,00	-	-	Przyjęto, że skoro samochód jest nowy, to trzeba płacić pełen pakiet ubezpieczeń. Ponadto założono, że wartość auta wynosi 90 000 zł, natomiast pakiet to 6% tej wartości rocznie. Oczywiście odliczenie to należy robić jednorazowo, ale tu ze względu na symulacje miesięczne kwota roczna została podzielona na 12 miesięcy (5400 zł/12 = 450 zł).

Środki czystości do samochodu	300,00	245,91	54,09	Środki czystości do samochodu, zapach, myjnia itp. Są to wydatki zaliczane do kosztów utrzymania samochodu.
Paliwo	2000,00	-	-	Nie odpisuje się podatku VAT z paliwa.
Księgowość	300,00	245,91	54,09	Potrzebna zwykle tylko w przypadku rozliczania na zasadach ogólnych, choć oczywiście niekoniecznie.
Telefon stacjonarny firmowy	100,00	81,97	18,03	Warunkiem odpisu jest posiadanie telefonu zarejestrowanego na firmę.
Telefon komórkowy firmowy 1	200,00	163,94	36,06	Warunkiem odpisu jest posiadanie telefonu zarejestrowanego na firmę.
Telefon komórkowy firmowy 2	100,00	81,97	18,03	Warunkiem odpisu jest posiadanie telefonu zarejestrowanego na firmę.
Komputer	300,00	245,91	54,09	Wartość komputera 3600 zł, co kwalifikuje go do jednorazowego odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 300 zł miesięcznie.
Laptop	300,00	245,91	54,09	Wartość laptopa 3600 zł, co kwalifikuje go do jednorazowego odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 300 zł miesięcznie.

Drukarka	100,00	81,97	18,03	Wartość drukarki to 1200 zł, co kwalifikuje ją do jednorazowego odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 100 zł miesięcznie.
Program	200,00	163,94	36,06	Wartość programu to 2400 zł, co kwalifikuje go do jednorazowego odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 200 zł miesięcznie.
1 pracownik (wynagrodzenie brutto 2000 zł)	2412,20	-	-	Całkowity koszt, jaki ponosi pracodawca w związku z pracownikiem przy wynagrodzeniu miesięcznym 2000 zł brutto – załącznik nr 4.
2 pracownik (wynagrodzenie brutto 2000 zł)	2412,20	-	-	Całkowity koszt, jaki ponosi pracodawca w związku z pracownikiem przy wynagrodzeniu miesięcznym 2000 zł brutto – załącznik nr 4.
Bilet miesięczny na przejazdy dla pracownika 1	90,00	73,77	16,23	Podmiot finansuje dodatkowo pracownikom dojazd do pracy.
Bilet miesięczny na przejazdy dla pracownika 2	90,00	73,77	16,23	Podmiot finansuje dodatkowo pracownikom dojazd do pracy.

Skuter	300,00	245,91	54,09	Wartość skutera to 3600 zł, co kwalifikuje go do jednorazowego odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 300 zł miesięcznie.
Stroje dla kucharza i kelnera	200,00	163,94	36,06	Przyjęto, że podmiot na stroje i ich czyszczenie wydaje 2400 zł rocznie. Odliczenie to przeprowadza się jednorazowo, tu jednak ze względu na symulację miesięczną podzielono tę kwotę na 12 równych rat (2400 zł/12 = 200 zł).
Reklama	2000,00	1639,40	360,60	Reklama publiczna.
<b>Suma</b>	<b>38 354,40</b>	<b>23 282,44</b>	<b>2797,56</b>	Koszty w tym przypadku to 38 354,40 zł – 2797,56 zł = 35 556,84 zł.

Źródło: Opracowanie własne.

Ad 1) Karta podatkowa

Podatek dochodowy:

724,00 zł (stała zryczałtowana stawka – bardzo dobra dzielnica, stąd najwyższa stawka)

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

-2,00 zł (kwota możliwa do odliczenia na pracownika – zał. nr 4)

-2,00 zł (kwota możliwa do odliczenia na pracownika – zał. nr 4)

---

= 555,94 zł

Podatek VAT:

50 000 zł razy 7% = 3500 zł

Podmiot ten odprowadza do urzędu skarbowego 556 zł podatku dochodowego oraz 3500 zł podatku VAT, co razem daje 4056 zł.

Ad 2) Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych

Podatek dochodowy:

50 000,00 zł (osiągnięty przychód)

-587,47 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 51 od przychodu)

---

= 49 412,53 zł

Następnie:

49 412,53 zł razy 3% = 1482,38 zł

Dalej:

1482,38 zł

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

-2,00 zł (kwota możliwa do odliczenia na pracownika – zał. nr 4)

-2,00 zł (kwota możliwa do odliczenia na pracownika – zał. nr 4)

---

= 1314,32 zł

Podatek VAT:

50 000 zł razy 7% = 3500 zł

Podmiot ten odprowadza do urzędu skarbowego 1314 zł podatku dochodowego oraz 3500 zł podatku VAT, co razem daje 4814 zł.

Ad 3) Zasady ogólne

Podatek dochodowy:

50 000,00 zł (osiągnięty przychód)

-35 556,84 zł (koszty)

-587,47 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 51 od przychodu)

-39,14 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 53 od przychodu)

---

= 13 816,55 zł

Następnie:

13 816,55 zł razy 19% = 2625,14 zł

Dalej:

2625,14 zł

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

-2,00 zł (kwota możliwa do odliczenia na pracownika – zał. nr 4)

-2,00 zł (kwota możliwa do odliczenia na pracownika – zał. nr 4)

---

= 2457,08 zł

Podatek VAT:

50 000 zł razy 7% = 3500 zł

Dalej:  
3500,00 zł  
-2797,56 zł (możliwy do odliczenia VAT)

---

= 702,44 zł

Podmiot ten odprowadza do urzędu skarbowego 2457 zł podatku dochodowego oraz 702 zł podatku VAT, co razem daje 3159 zł. Ponadto warto tutaj zwrócić uwagę, że przy takich obrotach opłaca się już przejść na podatek liniowy, aby ustrzec się przed przejściem na wyższą stawkę podatku dochodowego. Zestawienie ogólne rozpatrywanej symulacji przedstawia tabela nr 5.23.

**Tabela 5.23** Zestawienie ogólne.

	<b>Karta podatkowa</b>	<b>Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych</b>	<b>Zasady ogólne</b>
<b>Podatek dochodowy (zł)</b>	556,00	1314,00	2457,00
<b>VAT (zł)</b>	3500,00	3500,00	702,00
<b>Suma (zł)</b>	4056,00	4814,00	3159,00

Źródło: Opracowanie własne.

W tym przypadku również najkorzystniej przedstawiają się ogólne zasady prowadzenia sprawozdawczości finansowej małych podmiotów gospodarczych. Różnica jest tu dosyć duża ze względu na fakt, że wykorzystano ponownie dwie strategie podatkowe. Strategię amortyzacyjną i kosztów wysokich. Można zauważyć tutaj również, że przedsiębiorstwo to funkcjonuje bardzo dobrze, właściciel żyje na dość dobrym poziomie, co może być bardzo dobrą prognozą na przyszłość dla firmy.

W przypadku zastosowania amortyzacji metodą liniową wyniki symulacji zmieniłyby się na wyniki zawarte w tabeli nr 5.24. Amortyzację liniową liczymy kolejno:

Wartość początkowa: 150 000 zł

Amortyzacja roczna liniowa: 150 000 zł razy 20% = 30 000 zł

Miesięczna stawka liniowa: 30 000 zł/12 = 2500 zł.

**Tabela 5.24** Zestawienie ogólne rozpatrywanej symulacji z zastosowaniem amortyzacji metodą liniową.

	<b>Karta podatkowa</b>	<b>Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych</b>	<b>Zasady ogólne</b>
<b>Podatek dochodowy (zł)</b>	556,00	1314,00	2932,00
<b>VAT (zł)</b>	3500,00	3500,00	702,00
<b>Suma (zł)</b>	4056,00	4814,00	3634,00

Źródło: Opracowanie własne.

Nawet przy zastosowaniu amortyzacji metodą liniową zasady ogólne są najbardziej korzystne dla podatnika.

### Symulacja 3

Założenia:

Przychód roczny przekracza 10 000 euro i w związku z tym podmiot jest płatnikiem podatku od towarów i usług VAT, miesięczny przychód określony został na poziomie 50 000 zł.

Odprowadzane składki ZUS (właściciela):

51 – 587,47 zł

52 – 190,52 zł

53 – 39,14 zł

Inne ponoszone przez podmiot koszty zostały opisane i przedstawione w tabeli nr 5.25.

**Tabela nr 5.25** Inne ponoszone przez podmiot koszty.

<b>Koszt</b>	<b>Wartość brutto (zł)</b>	<b>Wartość netto (zł)</b>	<b>VAT (zł)</b>	<b>Opis</b>
Półprodukty opodatkowane podatkiem 7% (VAT)	10 000,00	9345,80	654,20	Półprodukty potrzebne do sporządzenia pizzy i innych specjałów.
Półprodukty opodatkowane podatkiem 3% (VAT)	5000,00	4854,37	145,63	Półprodukty potrzebne do sporządzenia pizzy i innych specjałów.
Czynsz	3000,00	2459,10	540,90	Sam czynsz.

Amortyzacja wyposażenia	5000,00	-	-	Amortyzacja degresywna, wartość początkowa urządzeń 150 000 zł. Amortyzacja roczna degresywna 150 000 zł razy 20% razy 2 = 60 000 zł. Miesięczna stawka degresywna 60 000 zł/12 = 5000 zł.
Środki czystości do lokalu	300,00	245,91	54,09	Podmiot zakupuje środki czystości do lokalu.
Woda, energia	1000,00	819,70	180,30	Opłaty w zależności od zużycia.
Samochód – amortyzacja	120,00	-	-	Amortyzacja liniowa, wartość początkowa samochodu 7200 zł. Amortyzacja roczna liniowa 7200 zł razy 20% = 1440 zł. Miesięczna stawka liniowa 1440 zł/12 = 120 zł.
Naprawy, serwis	200,00	163,94	36,06	Wymiany opon i inne. Są to wydatki zaliczane do kosztów utrzymania samochodu.
Ubezpieczenie	50,00	-	-	Przyjęto, że przy starszym samochodzie, niższej wartości, podmiot opłaca wyłącznie składki ubezpieczenia obowiązkowego. Składkę należy odliczyć jednorazowo, ale ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznej roczną kwotę składki podzielono na 12 miesięcy (600 zł/12 = 50 zł).



Środki czystości do samochodu	100,00	81,97	18,03	Środki czystości do samochodu, zapachy, płyny do mycia itp. Są to wydatki zaliczane do kosztów utrzymania samochodu.
Paliwo	2000,00	-	-	Nie odpisuje się podatku VAT z paliwa.
Księgowość	300,00	245,91	54,09	Potrzebna tylko w przypadku rozliczenia na zasadach ogólnych, choć oczywiście niekoniecznie.
Telefon stacjonarny firmowy	100,00	81,97	18,03	Warunkiem odpisu jest posiadanie telefonu zarejestrowanego na firmę.
Telefon komórkowy firmowy	200,00	163,94	36,06	Warunkiem odpisu jest posiadanie telefonu zarejestrowanego na firmę.
Komputer	300,00	245,91	54,09	Wartość komputera 3600 zł, co kwalifikuje go do jednorazowego odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 300 zł miesięcznie.
Laptop	300,00	245,91	54,09	Wartość laptopa 3600 zł, co kwalifikuje go do jednorazowego odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie

				symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 300 zł miesięcznie.
Drukarka	100,00	81,97	18,03	Wartość drukarki to 1200 zł, co kwalifikuje ją do jednorazowego odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 100 zł miesięcznie.
Program	200,00	163,94	36,06	Wartość programu to 2400 zł, co kwalifikuje go do jednorazowego odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 200 zł miesięcznie.
1 pracownik (wynagrodzenie brutto 2000 zł)	2412,20	-	-	Całkowity koszt, jaki ponosi pracodawca w związku z pracownikiem przy wynagrodzeniu miesięcznym 2000 zł brutto – zał. nr 4.
2 pracownik (wynagrodzenie brutto 2000 zł)	2412,20	-	-	Całkowity koszt, jaki ponosi pracodawca w związku z pracownikiem przy wynagrodzeniu miesięcznym 2000 zł brutto – zał. nr 4.

Bilet miesięczny na przejazdy dla pracownika 1	90,00	73,77	16,23	Podmiot finansuje dodatkowo pracownikom dojazd do pracy.
Bilet miesięczny na przejazdy dla pracownika 2	90,00	73,77	16,23	Podmiot finansuje dodatkowo pracownikom dojazd do pracy.
Skuter	300,00	245,91	54,09	Wartość skutera to 3600 zł, co kwalifikuje go do jednorazowego odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 300 zł miesięcznie.
Stroje dla kucharza i kelnera	200,00	163,94	36,06	Przyjęto, że podmiot na stroje i ich czyszczenie wydaje 2400 zł rocznie. Odliczenie to przeprowadza się jednorazowo, tu jednak ze względu na symulację miesięczną podzielono tę kwotę na 12 równych rat ( $2400 \text{ zł} / 12 = 200 \text{ zł}$ ).
Reklama	2000,00	1639,40	360,60	Reklama publiczna.
<b>Suma</b>	<b>35 774,40</b>	<b>21 397,13</b>	<b>2382,87</b>	Koszty w tym przypadku to 35 774,40 zł – 2382,87 zł = 33 391,53 zł.

Źródło: Opracowanie własne.

Ad 1) Karta podatkowa

Podatek dochodowy:

724,00 zł (stała zryczałtowana stawka – bardzo dobra dzielnica, stąd najwyższa stawka)

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

-2,00 zł (kwota możliwa do odliczenia na pracownika – zał. nr 4)

-2,00 zł (kwota możliwa do odliczenia na pracownika – zał. nr 4)

---

= 555,94 zł

Podatek VAT:

50 000 zł razy 7% = 3500 zł

Podmiot ten odprowadza do urzędu skarbowego 556 zł podatku dochodowego oraz 3500 zł podatku VAT, co razem daje 4056 zł.

Ad 2) Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych

Podatek dochodowy:

50 000,00 zł (osiągnięty przychód)

-587,47 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 51 od przychodu)

---

= 49 412,53 zł

Następnie:

49 412,53 zł razy 3% = 1482,38 zł

Dalej:

1482,38 zł

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

-2,00 zł (kwota możliwa do odliczenia na pracownika – zał. nr 4)

-2,00 zł (kwota możliwa do odliczenia na pracownika – zał. nr 4)

---

= 1314,32 zł

Podatek VAT:

50 000 zł razy 7% = 3500 zł

Podmiot ten odprowadza do urzędu skarbowego 1314 zł podatku dochodowego oraz 3500 zł podatku VAT, co razem daje 4814 zł.

Ad 3) Zasady ogólne

Podatek dochodowy:

50 000,00 zł (osiągnięty przychód)  
 -33 391,53 zł (koszty)  
   -587,47 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 51 od przychodu)  
   -39,14 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 53 od przychodu)

---

= 15 981,86 zł

Następnie:

15 981,86 zł razy 19% = 3036,55 zł

Dalej:

3036,55 zł

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

-2,00 zł (kwota możliwa do odliczenia na pracownika – zał. nr 4)

-2,00 zł (kwota możliwa do odliczenia na pracownika – zał. nr 4)

---

= 2868,49 zł

Podatek VAT:

50 000 zł razy 7% = 3500 zł

Dalej:

3500,00 zł

-2382,87 zł (możliwy do odliczenia VAT)

---

= 1117,13 zł

Podmiot ten odprowadza do urzędu skarbowego 2868 zł podatku dochodowego oraz 1117 zł podatku VAT, co razem daje 3159 zł. Ponadto warto tutaj zwrócić uwagę, że przy takich obrotach opłaca się już przejść na podatek liniowy, aby ustrzec się przed przejściem na wyższą stawkę podatku dochodowego. Zestawienie ogólne rozpatrywanej symulacji przedstawia tabela nr 5.26.

**Tabela 5.26** Zestawienie ogólne.

	<b>Karta podatkowa</b>	<b>Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych</b>	<b>Zasady ogólne</b>
<b>Podatek dochodowy (zł)</b>	556,00	1314,00	2868,00
<b>VAT (zł)</b>	3500,00	3500,00	1117,00
<b>Suma (zł)</b>	4056,00	4814,00	3985,00

Źródło: Opracowanie własne.

W tym przypadku zmieniono właścicielowi samochód z nowego na stary, zmniejszono wydatki na ubezpieczenie samochodu z pakietu ubezpieczeń

o wartości 450 zł miesięcznie do samego ubezpieczenia OC o wartości 50 zł miesięcznie oraz zmniejszono ilość telefonów o jeden komórkowy. Jednym słowem po prostu zaoszczędzono wydatki na wygodę właściciela. Spowodowało to oczywiście zmniejszenie kosztów uzyskania przychodów, co w efekcie wywołało wzrost należnych podatków. Mimo wszystko nadal najlepszym rozwiązaniem pozostaje sprawozdawczość finansowa na zasadach ogólnych. Należy tutaj jednak zaznaczyć, że jeżeli jeszcze bardziej zmniejszono by koszty, to najkorzystniejszą metodą okazałaby się karta podatkowa.

W przypadku zastosowania amortyzacji metodą liniową wyniki symulacji zmieniłyby się na wyniki zawarte w tabeli nr 5.27. Amortyzację liniową liczymy kolejno:

Wartość początkowa: 150 000 zł

Amortyzacja roczna liniowa: 150 000 zł razy 20% = 30 000 zł

Miesięczna stawka liniowa: 30 000 zł/12 = 2500 zł

**Tabela 5.27** Zestawienie ogólne rozpatrywanej symulacji z zastosowaniem amortyzacji metodą liniową.

	<b>Karta podatkowa</b>	<b>Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych</b>	<b>Zasady ogólne</b>
<b>Podatek dochodowy (zł)</b>	556,00	1314,00	3343,00
<b>VAT (zł)</b>	3500,00	3500,00	702,00
<b>Suma (zł)</b>	4056,00	4814,00	4045,00

Źródło: Opracowanie własne.

Przy zastosowaniu amortyzacji metodą liniową różnica pomiędzy wielkością należnych podatków na zasadach ogólnych a na karcie podatkowej powoli się już zaciera.

Jak z innego punktu widzenia wpływa na wyniki przedsiębiorstwa oszczędność na wygodzie właściciela przedstawia tabela nr 5.28.

**Tabela 5.28** Porównanie wyników ewidencji na zasadach ogólnych z symulacji nr 2 i 3.

	<b>Zasady ogólne z symulacji nr 2 (zł)</b>	<b>Zasady ogólne z symulacji nr 3 (zł)</b>
1. Przychód	50 000,00	<b>50 000,00</b>
2. (-) Koszty ogółem brutto	38 354,40	<b>35 774,40</b> (różnica o 2580)
3. (-) ZUS – 51, 52, 53	817,13	<b>817,13</b>
4. (-) Podatki	3159,00	<b>3985,00</b> (różnica o 826,00)
5. (=) Zysk	7669,47	<b>9423,47</b> (różnica o 1754)

6. (+) Koszty, które nie są wydatkami – amortyzacja	5000,00	<b>5120,00</b> (różnica o 120)
<b>7. Zysk zatrzymany w firmie</b>	<b>12 669,47</b>	<b>14 543,47</b> (różnica o 1874,31)

Źródło: Opracowanie własne.

Podsumowując wyniki zawarte w tabeli nr 5.28, należy powiedzieć, że oszczędność na wygodzie właściciela miała następujące skutki: zmniejszenie kosztów o 2580 zł spowodowało zwiększenie należności z tytułu podatków o 825,69 zł, ale zysk zatrzymany w firmie z powodu tej oszczędności wzrósł aż o 1874,31 zł. Jak w każdym przypadku także i tutaj jeden wynik polepszył się kosztem drugiego. Wszystko zależy już od przedsiębiorcy, co wybierze: większy zysk i większe podatki czy mniejsze podatki, mniejszy zysk i dodatkowo większą wygodę. Decyzja rozsądnego przedsiębiorcy powinna mieć na uwadze przede wszystkim kondycję, w jakiej znajduje się obecnie przedsiębiorstwo, na jakim etapie rozwoju jest oraz z pewnością powinno się przeanalizować szanse i zagrożenia oraz mocne i słabe strony przedsiębiorstwa.

## 5.6 Mikroprzedsiębiorstwo „Produkcja”

Stawki podatku dochodowego i VAT dla produkcji herbatników i opłatków (produkty trwałe – długi okres ważności) oraz wafli (produkty nietrwałe – krótki okres ważności) w zależności od rodzaju prowadzonej sprawozdawczości finansowej:

1. Karta podatkowa – w tej branży nie istnieje możliwość prowadzenia takiej formy rozliczeń.
2. Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych – przy tej formie można zatrudnić dowolną liczbę pracowników.
  - Podatek dochodowy – stawka wynosi 5,5% od przychodu.
  - Podatek VAT – jeżeli przychód przekroczy 10 000 euro, stawka podatku VAT będzie wynosiła 7% od tego przychodu uzyskanego ze sprzedaży wafli (produktów nietrwałych) oraz 22% od przychodu uzyskanego ze sprzedaży herbatników i opłatków (produktów trwałych).
3. Zasady ogólne – przy tej formie można również zatrudnić dowolną liczbę pracowników.
  - Podatek dochodowy – 19% według standardowej skali podatkowej (gdzie dostaje się na początku następnego roku zwrot kwoty wolnej od opodatkowania) lub 19%, ale na podatku liniowym (gdzie nie ma zwrotu kwoty wolnej od opodatkowania, ale za to przy wyższych obrotach nie ma możliwości przejścia na wyższą skalę podatkową).

- Podatek VAT – jeżeli przychód przekroczy 10 000 euro, stawka podatku VAT będzie wynosiła 7% od tego przychodu uzyskanego ze sprzedaży wafli (produktów nietrwałych) oraz 22% od przychodu uzyskanego ze sprzedaży herbatników i opłatków (produktów trwałych).

## Symulacja 1

### Założenia:

Przychód roczny przekracza 10 000 euro i w związku z tym podmiot jest płatnikiem podatku od towarów i usług VAT (symulacja dla przychodu poniżej 10 000 euro rocznie nie miałyby sensu z uwagi na ponoszone w takim przypadku straty),

miesięczny przychód określony został na poziomie 40 000 zł,

ponadto założono, że w tej chwili podmiot zajmuje się produkcją wyłącznie herbatników, czyli produktów trwałych, opodatkowanych 22% stawką podatku od towarów i usług VAT. Podmiot nie stosuje również w chwili obecnej żadnej strategii podatkowej.

Odprowadzane składki ZUS (właściciela):

51 – 587,47 zł

52 – 190,52 zł

53 – 39,14 zł

Inne ponoszone przez podmiot koszty zostały opisane i przedstawione w tabeli nr 5.29.

**Tabela nr 5.29** Inne ponoszone przez podmiot koszty.

<b>Koszt</b>	<b>Wartość brutto (zł)</b>	<b>Wartość netto (zł)</b>	<b>VAT (zł)</b>	<b>Opis</b>
Półprodukty opodatkowane podatkiem 7% (VAT)	5000,00	4672,90	327,10	Półprodukty potrzebne do produkcji herbatników.
Półprodukty opodatkowane podatkiem 3% (VAT)	11 000,00	10 679,62	320,38	Półprodukty potrzebne do produkcji herbatników.
Czynsz	2000,00	1639,40	360,60	Sam czynsz.
Środki czystości do lokalu	200,00	163,94	36,06	Podmiot zakupuje środki czystości do lokalu.



Woda, energia	500,00	409,85	90,15	Opłaty w zależności od zużycia.
Samochód – amortyzacja	200,00	-	-	Amortyzacja liniowa, wartość początkowa urządzeń 12 000 zł. Amortyzacja roczna liniowa 12 000 zł razy 20% = 2400 zł. Miesięczna stawka liniowa 2400 zł/12 = 200 zł.
Naprawy, serwis	200,00	163,94	36,06	Wymiany opon i inne. Są to wydatki zaliczane do kosztów utrzymania samochodu.
Ubezpieczenie	50,00	-	-	Przyjęto, że przy starszym samochodzie, niższej wartości, podmiot opłaca wyłącznie składki ubezpieczenia obowiązkowego. Składkę należy odliczyć jednorazowo, ale ze względu na przeprowadzenie symulacji miesięcznej roczną kwotę składki podzielono na 12 miesięcy (600 zł/12 = 50 zł).
Paliwo	500,00	-	-	Nie odpisuje się podatku VAT z paliwa.

Księgowość	300,00	245,91	54,09	Potrzebna zwykle tylko w przypadku rozliczenia na zasadach ogólnych, choć oczywiście niekoniecznie.
Telefon stacjonarny firmowy	200,00	163,94	36,06	Warunkiem odpisu jest posiadanie telefonu zarejestrowanego na firmę.
Komputer	300,00	245,91	54,09	Wartość komputera 3600 zł, co kwalifikuje go do jednorazowego odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 300 zł miesięcznie.
Drukarka	100,00	81,97	18,03	Wartość drukarki to 1200 zł, co kwalifikuje ją do jednorazowego odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 100 zł miesięcznie.

Program	200,00	163,94	36,06	Wartość programu to 2400 zł, co kwalifikuje go do jednorazowego odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 200 zł miesięcznie.
1 pracownik (wynagrodzenie brutto 1500 zł)	1809,15	-	-	Całkowity koszt, jaki ponosi pracodawca na rzecz pracownika przy wynagrodzeniu miesięcznym 1500 zł brutto – załącznik nr 3.
2 pracownik (wynagrodzenie brutto 1500 zł)	1809,15	-	-	Całkowity koszt, jaki ponosi pracodawca na rzecz pracownika przy wynagrodzeniu miesięcznym 1500 zł brutto – załącznik nr 3.
<b>Suma</b>	<b>24 368,30</b>	<b>18 631,32</b>	<b>1368,68</b>	Koszty w tym przypadku to 24 368,30 zł – 1368,68 zł = 22 999,62 zł.

Źródło: Opracowanie własne.

Ad 2) Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych

Podatek dochodowy:

40 000,00 zł (osiągnięty przychód)

-587,47 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 51 od przychodu)

---

= 39 412,53 zł

Następnie:

39 412,53 zł razy 5,5% = 2167,69 zł

Dalej:

2167,69 zł

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

-1,50 zł (kwota możliwa do odliczenia na pracownika – zał. nr 3)

-1,50 zł (kwota możliwa do odliczenia na pracownika – zał. nr 3)

---

= 2000,63 zł

Podatek VAT:

40 000 zł razy 22% = 8800 zł

Podmiot ten odprowadza do urzędu skarbowego 2001 zł podatku dochodowego oraz 8800 zł podatku VAT, co razem daje 10 801 zł.

Ad 3) Zasady ogólne

Podatek dochodowy:

40 000,00 zł (osiągnięty przychód)

-22 999,62 zł (koszty)

-587,47 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 51 od przychodu)

-39,14 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 53 od przychodu)

---

= 16 373,77 zł

Następnie:

16 373,77 zł razy 19% = 3111,02 zł

Dalej:

3111,02 zł

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

-1,50 zł (kwota możliwa do odliczenia na pracownika – zał. nr 3)

-1,50 zł (kwota możliwa do odliczenia na pracownika – zał. nr 3)

---

= 2943,96 zł

Podatek VAT:

40 000 zł razy 22% = 8800 zł

Dalej:

8800,00 zł

-1368,68 zł (możliwy do odliczenia VAT)

---

= 7431,32 zł

Podmiot ten odprowadza do urzędu skarbowego 2944 zł podatku dochodowego oraz 7431 zł podatku VAT, co razem daje 10 375 zł. Ponadto warto tutaj zwrócić uwagę, że przy takich obrotach opłaca się już przejść na podatek liniowy, aby ustrzec się przed przejściem na wyższą stawkę podatku dochodowego.

Zestawienie ogólne rozpatrywanej symulacji przedstawia tabela nr 5.30.

**Tabela 5.30** Zestawienie ogólne.

	<b>Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych</b>	<b>Zasady ogólne</b>
<b>Podatek dochodowy (zł)</b>	2001,00	2944,00
<b>VAT (zł)</b>	8800,00	7431,00
<b>Suma (zł)</b>	10 801,00	10 375,00

Źródło: Opracowanie własne.

W tym przypadku korzystniej dla podatnika przedstawiają się zasady ogólne, mimo że podatnik nie korzysta z żadnej dostępnej dla niego strategii podatkowej. Korzyści płynące z zastosowania opodatkowania na zasadach ogólnych będą się tym bardziej pogłębiać, im więcej kosztów będzie generowało to przedsiębiorstwo.

## Symulacja 2

### Założenia:

Przychód roczny przekracza 10 000 euro i w związku z tym podmiot jest płatnikiem podatku od towarów i usług VAT, miesięczny przychód określony został na poziomie 40 000 zł, w tej symulacji założono, że podmiot przy tej samej wielkości przychodu stosuje strategię podatkową kosztów wysokich oraz amortyzacyjną, ponadto nadal zajmuje się wyłącznie produkcją herbatników opodatkowanych stawką 22% VAT.

Odprowadzane składki ZUS (właściciela):

51 – 587,47 zł

52 – 190,52 zł

53 – 39,14 zł

Inne ponoszone przez podmiot koszty zostały opisane i przedstawione w tabeli nr 5.31.

**Tabela nr 5.31** Inne ponoszone przez podmiot koszty.

<b>Koszt</b>	<b>Wartość brutto (zł)</b>	<b>Wartość netto (zł)</b>	<b>VAT (zł)</b>	<b>Opis</b>
Półprodukty opodatkowane podatkiem 7% (VAT)	5000,00	4672,90	327,10	Półprodukty potrzebne do produkcji herbatników.
Półprodukty opodatkowane podatkiem 3% (VAT)	11000,00	10679,62	320,38	Półprodukty potrzebne do produkcji herbatników.
Czynsz	2000,00	1639,40	360,60	Sam czynsz.
Amortyzacja samochodu	2000,00	-	-	Amortyzacja degresywna, wartość początkowa urządzeń 60 000 zł. Amortyzacja roczna degresywna 60 000 zł razy 20% razy 2 = 24 000 zł. Miesięczna stawka degresywna 24 000 zł/12 = 2000 zł.
Środki czystości do lokalu	200,00	163,94	36,06	Podmiot zakupuje środki czystości do lokalu.
Woda, energia	500,00	409,85	90,15	Opłaty w zależności od zużycia.
Leasing maszyn i urządzeń	1500,00	1229,55	270,45	Podatek VAT z leasingu maszyn i urządzeń można odliczać bez ograniczeń.
Naprawy, serwis	200,00	163,94	36,06	Wymiany opon i inne. Są to wydatki zaliczane do kosztów utrzymania samochodu.

Ubezpieczenie	325,00	-	-	Przyjęto, że skoro samochód jest nowy, trzeba płacić pełen pakiet ubezpieczeń. Ponadto założono, że wartość auta wynosi 60 000 zł, natomiast pakiet to 6,5% tej wartości rocznie. Oczywiście odliczenie to należy robić jednorazowo, ale tu ze względu na symulacje miesięczne kwota roczna została podzielona na 12 miesięcy (3900 zł/12 = 325 zł).
Środki czystości do samochodu	300,00	245,91	54,09	Środki czystości do samochodu, zapachy, płyny do mycia, myjnia itp. Są to wydatki zaliczane do kosztów utrzymania samochodu.
Paliwo	2000,00	-	-	Nie odpisuje się podatku VAT z paliwa.
Księgowość	300,00	245,91	54,09	Potrzebna zwykle tylko w przypadku rozliczenia na zasadach ogólnych, choć oczywiście niekoniecznie.
Telefon stacjonarny firmowy	100,00	81,97	18,03	Warunkiem odpisu jest posiadanie telefonu zarejestrowanego na firmę.

Telefon komórkowy firmowy 1	200,00	163,94	36,06	Warunkiem odpisu jest posiadanie telefonu zarejestrowanego na firmę.
Telefon komórkowy firmowy 2	200,00	163,94	36,06	Często przy tej strategii podmiot w koszty uzyskania przychodu „wrzuca” np. telefon dla współmałżonka. Warunkiem odpisu jest posiadanie telefonu zarejestrowanego na firmę.
Telefon komórkowy firmowy 3	100,00	81,97	18,03	Ponadto również telefon dla dzieci właściciel bierze na firmę. Warunkiem odpisu jest posiadanie telefonu zarejestrowanego na firmę.
Komputer	300,00	245,91	54,09	Wartość komputera 3600 zł, co kwalifikuje go do jednorazowego odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 300 zł miesięcznie.



Program	200,00	163,94	36,06	Program komputerowy do obsługi maszyn. Wartość początkowa 2400 zł, co kwalifikuje go do jednorazowego odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 200 zł miesięcznie.
Laptop	300,00	245,91	54,09	Wartość laptopa 3600 zł, co kwalifikuje go do jednorazowego odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 300 zł miesięcznie.
Drukarka	100,00	81,97	18,03	Wartość drukarki to 1200 zł, co kwalifikuje ją do jednorazowego odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 100 zł miesięcznie.

Ubezpieczenie hali produkcyjnej i maszyn	50,00	-	-	Kwotę ubezpieczenia odlicza się jednorazowo (600 zł). Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 50 zł miesięcznie.
1 pracownik (wynagrodzenie brutto 1500 zł)	1809,15	-	-	Całkowity koszt, jaki ponosi pracodawca w związku z pracownikiem przy wynagrodzeniu miesięcznym 1500 zł brutto – załącznik nr 3.
2 pracownik (wynagrodzenie brutto 1500 zł)	1809,15	-	-	Całkowity koszt, jaki ponosi pracodawca w związku z pracownikiem przy wynagrodzeniu miesięcznym 1500 zł brutto – załącznik nr 3.
Bilet miesięczny na przejazdy dla pracownika 1	90,00	73,77	16,23	Podmiot finansuje dodatkowo pracownikom dojazd do pracy.
Bilet miesięczny na przejazdy dla pracownika 2	90,00	73,77	16,23	Podmiot finansuje dodatkowo pracownikom dojazd do pracy.
Skuter	300,00	245,91	54,09	Wartość skutera to 3600 zł, co kwalifikuje go do jednorazowego

				odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 300 zł miesięcznie.
Bagażnik samochodowy z boksem	300,00	245,91	54,09	Wartość tego zestawu to 3600 zł, co kwalifikuje go do jednorazowego odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 300 zł miesięcznie.
Reklama	500,00	409,85	90,15	Reklama publiczna.
<b>Suma</b>	<b>31 773,30</b>	<b>21 729,78</b>	<b>2050,22</b>	Koszty w tym przypadku to 31 773,30 zł – 2050,22 zł = 29 723,08 zł.

Źródło: Opracowanie własne.

Ad 2) Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych

Podatek dochodowy:

40 000,00 zł (osiągnięty przychód)

-587,47 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 51 od przychodu)

---

= 39 412,53 zł

Następnie:

39 412,53 zł razy 5,5% = 2167,69 zł

Dalej:

2167,69 zł

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

-1,50 zł (kwota możliwa do odliczenia na pracownika – zał. nr 3)

-1,50 zł (kwota możliwa do odliczenia na pracownika – zał. nr 3)

---

= 2000,63 zł

Podatek VAT:

40 000 zł razy 22% = 8800 zł

Podmiot ten odprowadza do urzędu skarbowego 2001 zł podatku dochodowego oraz 8800 zł podatku VAT, co razem daje 10 801 zł.

Ad 3) Zasady ogólne

Podatek dochodowy:

40 000,00 zł (osiągnięty przychód)

-29 723,08 zł (koszty)

-587,47 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 51 od przychodu)

-39,14 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 53 od przychodu)

---

= 9650,31 zł

Następnie:

9650,31 zł razy 19% = 1833,56 zł

Dalej:

1833,56 zł

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

-1,50 zł (kwota możliwa do odliczenia na pracownika – zał. nr 3)

-1,50 zł (kwota możliwa do odliczenia na pracownika – zał. nr 3)

---

= 1666,50 zł

Podatek VAT:

40 000 zł razy 22% = 8800 zł

Dalej:

8800,00 zł

-2050,22 zł (możliwy do odliczenia VAT)

---

= 6749,78 zł

Podmiot ten odprowadza do urzędu skarbowego 1667 zł podatku dochodowego oraz 6750 zł podatku VAT, co razem daje 8417 zł. Ponadto warto tutaj zwrócić

uwagę, że przy takich obrotach opłaca się już przejść na podatek liniowy, aby ustrzec się przed przejściem na wyższą stawkę podatku dochodowego. Zestawienie ogólne rozpatrywanej symulacji przedstawia tabela nr 5.32.

**Tabela 5.32** Zestawienie ogólne.

	<b>Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych</b>	<b>Zasady ogólne</b>
<b>Podatek dochodowy (zł)</b>	2001,00	1667,00
<b>VAT (zł)</b>	8800,00	6750,00
<b>Suma (zł)</b>	10 801,00	8417,00

Źródło: Opracowanie własne.

W tym przypadku po zastosowaniu strategii podatkowej kosztów wysokich oraz amortyzacyjnej podatnikowi nadal najbardziej opłaca się rozliczać na zasadach ogólnych. Ponadto w wyniku zastosowania tej strategii znacząco zwiększyła się różnica w wielkości należnego podatku dochodowego pomiędzy rozliczeniem na zasadach ogólnych a rozliczeniem na ryczałcie od przychodów ewidencjonowanych. Różnica ta w pierwszej symulacji wynosiła zaledwie 426 zł natomiast w wyniku zastosowania strategii podatkowej kosztów wysokich wzrosła do 2384 zł. Można by zatem podsumować, że rozliczanie na zasadach ogólnych jest bardzo „rozwojowe”, bo wraz z rozwojem przedsiębiorstwa wielkość należnych podatków może maleć, natomiast w przypadku ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych nie jest to już tutaj możliwe. Z pewnością ryczałt od przychodów ewidencjonowanych mógłby być opłacalny dla przedsiębiorstw generujących bardzo mało kosztów i nastawionych nie na rozwój, ale na przetrwanie lub stagnację.

### Symulacja 3

#### Założenia:

Przychód roczny przekracza 10 000 euro i w związku z tym podmiot jest płatnikiem podatku od towarów i usług VAT, miesięczny przychód określony został na poziomie 70 000 zł (w tym 45 000 zł ze sprzedaży herbatników i 25 000 zł ze sprzedaży wafli i opłatków), w tej symulacji założono, że podmiot stosuje strategię podatkową kosztów wysokich, strategię amortyzacyjną, ponadto swój dalszy rozwój oparł na strategii podatkowej zmiany struktury przedmiotu działalności gospodarczej. Ostatnia z wymienionych strategii polega w tym przypadku na tym, że oprócz produkcji wyrobów trwałych, jakimi są herbatniki, na które stawka podatku VAT wynosi 22%, podmiot postawił na dodatkową produkcję wafli i opłatków,

które są produktami nietrwałymi (krótszy termin ważności) o stawce podatku VAT 7%.

Odprowadzane składki ZUS (właściciela):

51 – 587,47 zł

52 – 190,52 zł

53 – 39,14 zł

Inne ponoszone przez podmiot koszty zostały opisane i przedstawione w tabeli nr 5.33.

**Tabela nr 5.33** Inne ponoszone przez podmiot koszty.

<b>Koszt</b>	<b>Wartość brutto (zł)</b>	<b>Wartość netto (zł)</b>	<b>VAT (zł)</b>	<b>Opis</b>
Półprodukty opodatkowane podatkiem 7% (VAT)	7500,00	7009,35	490,65	Półprodukty potrzebne do produkcji herbatników i wafli.
Półprodukty opodatkowane podatkiem 3% (VAT)	15 000,00	14 563,11	436,89	Półprodukty potrzebne do produkcji herbatników i wafli.
Czynsz	3000,00	2459,10	540,90	Sam czynsz.
Amortyzacja samochodu	2000,00	-	-	Amortyzacja degresywna, wartość początkowa urządzeń 60 000 zł. Amortyzacja roczna degresywna 60 000 zł razy 20% razy 2 = 24 000 zł. Miesięczna stawka degresywna 24 000 zł/12 = 2000 zł.
Środki czystości do lokalu	400,00	327,88	72,12	Podmiot zakupuje środki czystości do lokalu.

Woda, energia	800,00	655,76	144,24	Opłaty w zależności od zużycia.
Leasing maszyn i urządzeń	2200,00	1803,34	396,66	Podatek VAT z leasingu maszyn i urządzeń można odliczać bez ograniczeń.
Naprawy, serwis	200,00	163,94	36,06	Wymiany opon i inne. Są to wydatki zaliczane do kosztów utrzymania samochodu.
Ubezpieczenie	325,00	-	-	Przyjęto, że skoro samochód jest nowy, to trzeba płacić pełen pakiet ubezpieczeń. Ponadto założono, że wartość auta wynosi 60 000 zł, natomiast pakiet to 6,5% tej wartości rocznie. Oczywiście odliczenie to należy robić jednorazowo, ale tu ze względu na symulacje miesięczne kwota roczna została podzielona na 12 miesięcy ( $3900 \text{ zł}/12 = 325 \text{ zł}$ ).
Środki czystości do samochodu	400,00	327,88	72,12	Środki czystości do samochodu, zapachy, płyny do mycia, myjnia itp. Są to wydatki zaliczane do kosztów utrzymania samochodu.

Paliwo	2000,00	-	-	Nie odpisuje się podatku VAT z paliwa.
Księgowość	300,00	245,91	54,09	Potrzebna zwykle tylko w przypadku rozliczenia na zasadach ogólnych, choć oczywiście niekoniecznie.
Telefon stacjonarny firmowy	150,00	122,95	27,05	Warunkiem odpisu jest posiadanie telefonu zarejestrowanego na firmę.
Telefon komórkowy firmowy 1	200,00	163,94	36,06	Warunkiem odpisu jest posiadanie telefonu zarejestrowanego na firmę.
Telefon komórkowy firmowy 2	200,00	163,94	36,06	Często przy tej strategii podmiot w koszty uzyskania przychodu „wrzuca” np. telefon dla współmałżonka. Warunkiem odpisu jest posiadanie telefonu zarejestrowanego na firmę.
Telefon komórkowy firmowy 3	100,00	81,97	18,03	Ponadto również telefon dla dzieci właściciel bierze na firmę. Warunkiem odpisu jest posiadanie telefonu zarejestrowanego na firmę.



Komputer 1 do produkcji herbatników	300,00	245,91	54,09	Wartość komputera 3600 zł, co kwalifikuje go do jednorazowego odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 300 zł miesięcznie.
Program 1	200,00	163,94	36,06	Program komputerowy do obsługi maszyn. Wartość początkowa 2400 zł, co kwalifikuje go do jednorazowego odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 200 zł miesięcznie.
Komputer 2 do produkcji wafli i opłatków	300,00	245,91	54,09	Wartość komputera 3600 zł, co kwalifikuje go do jednorazowego odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 300 zł miesięcznie.

Program 2	200,00	163,94	36,06	Program komputerowy do obsługi maszyn. Wartość początkowa 2400 zł, co kwalifikuje go do jednorazowego odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 200 zł miesięcznie.
Laptop	300,00	245,91	54,09	Wartość laptopa 3600 zł, co kwalifikuje go do jednorazowego odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 300 zł miesięcznie.
Drukarka	100,00	81,97	18,03	Wartość drukarki to 1200 zł, co kwalifikuje ją do jednorazowego odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 100 zł miesięcznie.

Ubezpieczenie hali produkcyjnej i maszyn	80,00	-	-	Kwotę ubezpieczenia odlicza się jednorazowo (600 zł). Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 50 zł miesięcznie.
1 pracownik (wynagrodzenie brutto 1500 zł)	1809,15	-	-	Całkowity koszt, jaki ponosi pracodawca w związku z pracownikiem przy wynagrodzeniu miesięcznym 1500 zł brutto – załącznik nr 3.
2 pracownik (wynagrodzenie brutto 1500 zł)	1809,15	-	-	Całkowity koszt, jaki ponosi pracodawca w związku z pracownikiem przy wynagrodzeniu miesięcznym 1500 zł brutto – załącznik nr 3.
3 pracownik (wynagrodzenie brutto 1500 zł)	1809,15	-	-	Całkowity koszt, jaki ponosi pracodawca w związku z pracownikiem przy wynagrodzeniu miesięcznym 1500 zł brutto – załącznik nr 3.
4 pracownik (wynagrodzenie brutto 1500 zł)	1809,15	-	-	Całkowity koszt, jaki ponosi pracodawca w związku z

				pracownikiem przy wynagrodzeniu miesięcznym 1500 zł brutto – załącznik nr 3.
Bilet miesięczny na przejazdy dla pracownika 1	90,00	73,77	16,23	Podmiot finansuje dodatkowo pracownikom dojazd do pracy.
Bilet miesięczny na przejazdy dla pracownika 2	90,00	73,77	16,23	Podmiot finansuje dodatkowo pracownikom dojazd do pracy.
Bilet miesięczny na przejazdy dla pracownika 3	90,00	73,77	16,23	Podmiot finansuje dodatkowo pracownikom dojazd do pracy.
Bilet miesięczny na przejazdy dla pracownika 4	90,00	73,77	16,23	Podmiot finansuje dodatkowo pracownikom dojazd do pracy.
Skuter	300,00	245,91	54,09	Wartość skutera to 3600 zł, co kwalifikuje go do jednorazowego odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 300 zł miesięcznie.
Bagażnik samochodowy z boksem	300,00	245,91	54,09	Wartość tego zestawu to 3600 zł, co kwalifikuje go do jednorazowego odliczenia. Jednak ze względu na przeprowadzanie symulacji miesięcznych

				kwotę tę podzielono na 12 równych rat, tzn. po 300 zł miesięcznie.
Reklama	1000,00	819,70	180,30	Reklama publiczna.
<b>Suma</b>	<b>45 451,60</b>	<b>30 843,25</b>	<b>2966,75</b>	Koszty: 45 451,60 zł – 2966,75 zł = 42 484,85 zł.

Źródło: Opracowanie własne.

Ad 2) Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych

Podatek dochodowy:

70 000,00 zł (osiągnięty przychód)

-587,47 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 51 od przychodu)

---

= 69 412,53 zł

Następnie:

69 412,53 zł razy 5,5% = 3817,69 zł

Dalej:

3817,69 zł

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

-6,00 zł (kwota możliwa do odliczenia na 4 pracowników – zał. nr 3)

---

= 3647,63 zł

Podatek VAT:

45 000 zł razy 22% = 9900 zł

25 000 zł razy 7% = 1750 zł

Razem 9900 zł + 1750 zł = 11 650 zł

Podmiot ten odprowadza do urzędu skarbowego 3648 zł podatku dochodowego oraz 11 650 zł podatku VAT, co razem daje 15 298 zł.

Ad 3) Zasady ogólne

Podatek dochodowy:

70 000,00 zł (osiągnięty przychód)

-42 484,85 zł (koszty)

-587,47 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 51 od przychodu)

-39,14 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 53 od przychodu)

---

= 26 888,54 zł

Następnie:

26 888,54 zł razy 19% = 5108,82 zł

Dalej:

5108,82 zł

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

-6,00 zł (kwota możliwa do odliczenia na 4 pracowników – zał. nr 3)

---

= 4938,76 zł

Podatek VAT:

45 000 zł razy 22% = 9900 zł

25 000 zł razy 7% = 1750 zł

Razem 9900 zł + 1750 zł = 11 650 zł

Dalej:

11 650,00 zł

-2966,75 zł (możliwy do odliczenia VAT)

---

= 8683,25 zł

Podmiot ten odprowadza do urzędu skarbowego 4939 zł podatku dochodowego oraz 8683 zł podatku VAT, co razem daje 13 622 zł. Ponadto warto tutaj zwrócić uwagę, że przy takich obrotach opłaca się już przejść na podatek liniowy, aby ustrzec się przed przejściem na wyższą stawkę podatku dochodowego.

Zestawienie ogólne rozpatrywanej symulacji przedstawia tabela nr 5.34.

**Tabela 5.34** Zestawienie ogólne.

	<b>Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych</b>	<b>Zasady ogólne</b>
<b>Podatek dochodowy (zł)</b>	3648,00	4939,00
<b>VAT (zł)</b>	11 650,00	8683,00
<b>Suma (zł)</b>	15 298,00	13 622,00

Źródło: Opracowanie własne.

W przypadku tym przy podanych kosztach bardziej opłacalną metodą rozliczeń są zasady ogólne.

## Symulacja 4

### Założenia:

Przychód roczny przekracza 10 000 euro i w związku z tym podmiot jest płatnikiem podatku od towarów i usług VAT, miesięczny przychód określony został na poziomie 70 000 zł (w tym 70 000 zł ze sprzedaży herbatników), w tej symulacji założono, że podmiot stosuje strategię podatkową kosztów wysokich, strategię amortyzacyjną, natomiast swego dalszego rozwoju nie oparł na strategii podatkowej zmiany struktury przedmiotu działalności gospodarczej, lecz na dalszym rozwoju sprzedaży herbatników.

Odprowadzane składki ZUS (właściciela):

51 – 587,47 zł

52 – 190,52 zł

53 – 39,14 zł

Inne ponoszone przez podmiot koszty zostały opisane i przedstawione w tabeli nr 5.33 w symulacji nr 3.

Ad 2) Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych

Podatek dochodowy:

70 000,00 zł (osiągnięty przychód)

-587,47 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 51 od przychodu)

---

= 69 412,53 zł

Następnie:

69 412,53 zł razy 5,5% = 3817,69 zł

Dalej:

3817,69 zł

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

-6,00 zł (kwota możliwa do odliczenia na 4 pracowników – zał. nr 3)

---

= 3647,63 zł

Podatek VAT:

70 000 zł razy 22% = 15 400 zł

Podmiot ten odprowadza do urzędu skarbowego 3648 zł podatku dochodowego oraz 15 400 zł podatku VAT, co razem daje 19 048 zł.

Ad 3) Zasady ogólne

Podatek dochodowy:

70 000,00 zł (osiągnięty przychód)  
 -42 484,85 zł (koszty)  
   -587,47 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 51 od przychodu)  
   -39,14 zł (możliwość odliczenia składki ZUS 53 od przychodu)

---

= 26 888,54 zł

Następnie:

26 888,54 zł razy 19% = 5108,82 zł

Dalej:

5108,82 zł

-164,06 zł (kwota możliwa do odliczenia ze składki zdrowotnej – zał. nr 2)

-6,00 zł (kwota możliwa do odliczenia na 4 pracowników – zał. nr 3)

---

= 4938,76 zł

Podatek VAT:

70 000 zł razy 22% = 15 400 zł

Dalej:

15 400,00 zł

-2966,75 zł (możliwy do odliczenia VAT)

---

= 12 433,25 zł

Podmiot ten odprowadza do urzędu skarbowego 4939 zł podatku dochodowego oraz 12 433 zł podatku VAT, co razem daje 17 372 zł. Ponadto warto tutaj zwrócić uwagę, że przy takich obrotach opłaca się już przejść na podatek liniowy, aby ustrzec się przed przejściem na wyższą stawkę podatku dochodowego.

Zestawienie ogólne rozpatrywanej symulacji przedstawia tabela nr 5.35.

**Tabela 5.35** Zestawienie ogólne.

	<b>Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych</b>	<b>Zasady ogólne</b>
<b>Podatek dochodowy (zł)</b>	3648,00	4939,00
<b>VAT (zł)</b>	15 400,00	12 433,00
<b>Suma (zł)</b>	19 048,00	17 372,00

Źródło: Opracowanie własne.

W przypadku tej symulacji również ewidencja na zasadach ogólnych jest najkorzystniejsza dla podmiotu (dlatego porównywać będziemy tylko wielkości



podatku należnego na zasadach ogólnych w tych symulacjach). Jeżeli chodzi o rozwój przedsiębiorstwa to zdecydowanie lepiej wybrał przedsiębiorca z symulacji nr 3, który zdecydował, by rozwijać się dalej poprzez produkcję towaru opodatkowanego niższą stawką podatku od towarów i usług VAT (nie 22%, ale 7%). Przedsiębiorca z symulacji nr 3 na swojej decyzji zarobił 3750 zł więcej od przedsiębiorcy, który zarządzał w symulacji nr 4.

## 5.7 Podsumowanie

Przykłady zarządzania podatkami w mikroprzedsiębiorstwach można by było podawać i analizować bez końca. Ile mamy mikroprzedsiębiorstw, tyle mniej więcej występuje przykładów zarządzania podatkami. Każda sytuacja jest inna, każdy przedsiębiorca jest inny, ma inny tok myślenia, mikroprzedsiębiorstwa działają w różnych regionach kraju, mając tym samym inne warunki działalności. Dla przykładu inne stawki podatku dochodowego dla zakładów fryzjerskich są we Wrocławiu, inne w Warszawie, a jeszcze inne w Wałbrzychu. To, co się opłaca we Wrocławiu, może w innym rejonie Polski nie być już opłacalne. Ponadto strategia podatkowa kosztów wysokich, najbardziej popularna w tej wielkości przedsiębiorstw, jest tak naprawdę opłacalna dopóty, dopóki jest całkowicie przemyślana. Nie warto bowiem ponosić zbędnych wydatków tylko po to, by zmniejszyć sobie wielkość należnego podatku dochodowego i VAT, ale za to warto pomyśleć i włączyć w koszty uzyskania przychodu wydatki, które i tak ponosimy i nie możemy się bez nich obejść. Często mikroprzedsiębiorcy ponoszą wiele wydatków, a nie zdają sobie sprawy, że mogliby je zakwalifikować w koszty uzyskania przychodu.

Kwoty zaoszczędzone w wyniku zoptymalizowania wydatków na podatki w skali roku mogą być naprawdę znaczące, mogą stanowić o byciu albo nie byciu danego przedsiębiorstwa. Umiejętne zarządzanie podatkami w przedsiębiorstwie to zdecydowana szansa na rozwój tych najmniejszych podmiotów gospodarczych. O tym umiejętnym zarządzaniu podatkami decyduje znajomość prawa podatkowego, choćby w takim zakresie, jaki został przedstawiony w tej pracy.

## 6. Ocena sytuacji mikroprzedsiębiorstw w Polsce

Ocena mikroprzedsiębiorstw pozornie mogłaby wydawać się łatwa, patrząc na rozmiar tych podmiotów. Nie jest to jednak takie proste ze względu na ogromne zróżnicowanie oraz niezwykle duży ich udział w rynku. Oceniać te podmioty można byłoby bez końca, wymieniając coraz to nowe kryteria. W rozdziale tym ich ocena zostanie jednak ograniczona do podstawowych aspektów, dzięki którym będzie można dokonać jej bez problemu.

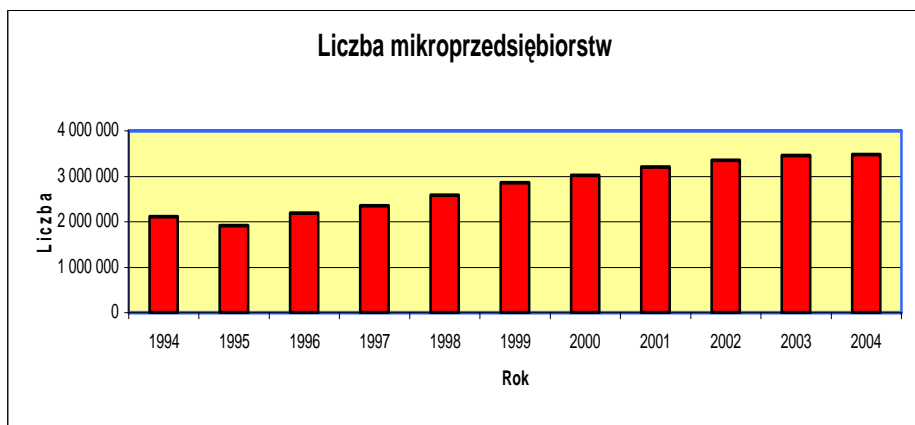
### 6.1 Liczba mikroprzedsiębiorstw

Pierwszym przyjętym kryterium będzie liczba mikroprzedsiębiorstw. W tabeli nr 6.1 przedstawiono stan i dynamikę zmian liczby mikroprzedsiębiorstw w Polsce w okresie od 1994 do 2004 roku. Zaprezentowane dane wskazują, że oprócz 1995 r., kiedy zaobserwowano zmniejszenie liczby mikroprzedsiębiorstw jak również pozostałych podmiotów sektora MŚP, w pozostałym okresie do 2004 roku liczba tej kategorii podmiotów stale się zwiększała. Od 1999 r. do grupy mikroprzedsiębiorstw po raz pierwszy zaliczono firmy zatrudniające do 9 pracowników (w latach 1994–1998 do mikroprzedsiębiorstw zaliczono firmy zatrudniające do 5 osób), w związku z czym ich udział zarówno w przedsiębiorstwach ogółem jak i w sektorze MŚP wzrósł o 2% (z 93% do 95%). W całym badanym okresie udział mikroprzedsiębiorstw zarówno w sektorze MŚP jak i w przedsiębiorstwach ogółem utrzymywał się na poziomie 92–95%. Rekordowy stan liczby przedsiębiorstw odnotowano pod koniec badanego okresu, tj. w 2004 r., w związku z czym można przypuszczać, że stan liczby przedsiębiorstw w kolejnych latach nadal będzie wykazywał tendencje rosnące. Jest to z pewnością pozytywnym symptomem, ponieważ ukazuje zarówno przedsiębiorczość, jak i pomysłowość naszego społeczeństwa. Poza tym można przypuszczać, że procedura zakładania własnej działalności gospodarczej jest z dnia na dzień coraz bardziej upraszczana. Ponadto na wzrost liczby zakładanych mikroprzedsiębiorstw po roku 2004 z pewnością będzie miało wpływ wejście Polski w struktury Unii Europejskiej, poprzez różnego rodzaju działania mające na celu wspieranie najmniejszych podmiotów gospodarczych. Dodatkowym atutem związanym z wejściem Polski do Unii Europejskiej jest zdecydowanie większe propagowanie „własnego biznesu” wśród studentów.

**Tabela 6.1** Stan i dynamika zmian mikroprzedsiębiorstw w Polsce w latach 1994–2004.

Dane	Rok										
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
<b>Przedsiębiorstwa ogółem</b>	2301 972	2099 577	2379 949	2552 649	2792 697	3013 876	3182 577	3374 956	3521 189	3643 992	3670 915
<b>Udział przedsiębiorstw mikro w strukturze wszystkich przedsiębiorstw</b>	<b>92%</b>	<b>92%</b>	<b>92%</b>	<b>92%</b>	<b>93%</b>	<b>95%</b>	<b>95%</b>	<b>95%</b>	<b>95%</b>	<b>95%</b>	<b>95%</b>
<b>MŚP</b>	2294 665	2093 148	2373 484	2546 405	2786 462	3007 444	3176 161	3368 366	3514 859	3637 969	3665 158
<b>Udział przedsiębiorstw mikro w strukturze MŚP</b>	<b>92%</b>	<b>92%</b>	<b>92%</b>	<b>93%</b>	<b>93%</b>	<b>95%</b>	<b>95%</b>	<b>95%</b>	<b>95%</b>	<b>95%</b>	<b>95%</b>
<b>Mikro</b>	<b>2109</b> <b>589</b>	<b>1921</b> <b>151</b>	<b>2191</b> <b>892</b>	<b>2359</b> <b>624</b>	<b>2591</b> <b>499</b>	<b>2865</b> <b>517</b>	<b>3029</b> <b>859</b>	<b>3206</b> <b>452</b>	<b>3346</b> <b>870</b>	<b>3463</b> <b>245</b>	<b>3485</b> <b>970</b>
<b>Małe</b>	160 602	148 779	157 530	162 178	169 511	113 057	117 200	131 106	137 591	144 618	149 159
<b>Średnie</b>	24 474	23 218	24 062	24 603	25 452	28 870	29 102	30 809	30 398	30 106	30 029
<b>Duże</b>	7307	6429	6465	6244	6235	6432	6416	6589	6330	6023	5757

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych publikowanych przez GUS.



**Rys. 6.1** Liczba mikroprzedsiębiorstw w Polsce w latach 1994–2004.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych publikowanych przez GUS.

Rysunek nr 6.1 również przedstawia opisywane tendencje rosnące liczby mikroprzedsiębiorstw w latach 1994–2004. Aby dokonać dokładniejszej oceny warto byłoby przyjrzeć się stopniowi wykształcenia ich właścicieli, co ilustruje tabela nr 6.2. Dobrą prognozą jest tutaj przeciętnie wysoki poziom wykształcenia drobnych przedsiębiorców – aż 42,5% ma wykształcenie powyżej średniego, z tego aż 37,5% ukończyło wyższe studia. Odsetek osób z wykształceniem poniżej średniego jest zaskakująco niski i wynosi 8,5%. Ponadto drugim dobrym prognostykiem jest fakt, że „mikroprzedsiębiorcy to ludzie raczej młodzi – średni wiek wynosi około 43 lata, przy czym 44% właścicieli firm ma nie więcej niż 40 lat. Stanowi to bez wątpienia dobrą prognozę dla przyszłości sektora – młodszy ludzie są generalnie bardziej innowacyjni (otwarcy) niż starsi. Przeważają oczywiście mężczyźni – stanowią aż 2/3 zbiorowości właścicieli najmniejszych firm” [1, str. 219].

**Tabela 6.2** Wykształcenie mikroprzedsiębiorców.

Poziom wykształcenia	Odsetek mikroprzedsiębiorców
Poniżej średniego	8,5
Średnie ogólnokształcące	7,5
Średnie techniczne	38,5
Pomaturalne	3,0
Wyższe niepełne	5,0
Wyższe: administracja, zarządzanie, ekonomia, handel, prawo	11,5
Wyższe inne	26,0

Źródło: [1, str. 90].

## 6.2 Psychospołeczne cechy mikroprzedsiębiorców

Bardzo istotne do dalszej oceny mikroprzedsiębiorstw i mikroprzedsiębiorców jest ustalenie motywów założenia i prowadzenia własnej firmy. Upraszczając, można byłoby przyjąć, że mikroprzedsiębiorstwo może być postrzegane przez swojego właściciela na dwa sposoby. Po pierwsze może być tylko miejscem pracy, po drugie „prawdziwym biznesem”. Firma może być zakładana w celu osiągnięcia samodzielności i realizacji wizji oraz pomysłów jej właściciela, ale może być także zakładana jako zło konieczne, obrona przed zagrożeniami płynącymi z otoczenia (groźba utraty pracy w innej firmie, niemożność znalezienia pracy gdzie indziej).

Jak można odczytać z tabeli nr 6.3, mikroprzedsiębiorcy najczęściej podkreślają dwie grupy powodów założenia firmy: dążenie do samodzielności i realizacji własnych pomysłów oraz dążenie do zwiększenia własnych dochodów. Pierwszą grupę można zdecydowanie zaliczyć do motywów biznesowych. Drugą podobnie, ponieważ oznacza przyjęcie na siebie ryzyka związanego z prowadzeniem samodzielnej działalności gospodarczej w zamian za możliwość otrzymania czegoś, czego nie daje pozycja pracownika najemnego. Dopiero na trzecim miejscu można odnaleźć motywy o charakterze obronnym, mające na celu utworzenie dla siebie miejsca pracy.

**Tabela 6.3** Deklarowane przez mikroprzedsiębiorców powody założenia firmy (średnie wartości odpowiedzi respondentów w skali od 1 do 5, gdzie 1 – nie ma znaczenia, 5 – bardzo duże znaczenie).

Powody założenia firmy	Przeciętne znaczenie danego powodu
Dążenie do samodzielności, chęć „bycia na swoim”	4,03
Dążenie do realizacji własnych pomysłów	3,65
Dążenie do poprawy sytuacji materialnej	4,15
Własna firma daje większe możliwości zarobienia niż praca w firmie należącej do kogoś innego	3,84
Utworzenie źródła dochodów po utracie etatu w poprzedniej firmie	2,32
Nie mogłam(łem) znaleźć innej pracy	1,81
Obawa przed pogorszeniem sytuacji materialnej	2,74
Mamy taką tradycję w rodzinie, wśród znajomych itp.	1,74

Źródło: [1, str. 101].

Otwieranie własnej działalności gospodarczej z powodów biznesowych jest pozytywnym objawem, ponieważ w takiej sytuacji właściciel będzie dążył do rozwoju działalności, co jest niezwykle korzystne praktycznie z każdego punktu widzenia. Właściciel, który otwiera działalność z powodów biznesowych, to z pewnością właściciel, którego głównym celem jest rozwój firmy, nie zaś przetrwanie czy utrzymanie się na rynku.

Przy tych rozważaniach warto również spojrzeć, jak się ma zależność pomiędzy tym, na czym przedsiębiorcy zależy najbardziej w obecnym momencie a rokiem rozpoczęcia działalności gospodarczej, co ukazuje tabela nr 6.4. Odczytując dane zawarte w tabeli, należy zauważyć, że firmy najmłodsze, tzn. otwarte po roku 1993, są najbardziej nastawione na rozwój. Tabela ta ukazuje też, że starsze firmy, zazwyczaj prowadzone przez starszych właścicieli, nie do końca nadążają za innowacyjnością i „walecznością” firm młodszych, przez co – spychane na bok – zwykle nastawiają się po prostu na przetrwanie. Można tutaj też przypuszczać, że firmy młodsze mają lepiej wyszkolonego właściciela, któremu bardziej znane są wiadomości z zakresu zarządzania, marketingu i finansów, co daje mu zdecydowaną przewagę na rynku.

**Tabela 6.4** Na czym przedsiębiorcy najbardziej zależy w obecnym momencie, a rok rozpoczęcia działalności gospodarczej (procenty sumują się w kolumnach).

Na czym przedsiębiorcy obecnie najbardziej zależy?	Rok rozpoczęcia działalności gospodarczej (w % mikroprzedsiębiorców)		
	przed 1989 r.	1989–1992	od 1993
Na rozwoju firmy	23,8	26,7	51,0
Na zachowaniu dotychczasowej skali działalności firmy	19,0	26,7	16,7
Na przetrwaniu firmy	57,1	46,7	32,3

Źródło: [1, str. 108].

Kolejnym ważnym aspektem poruszonym na tym etapie będzie ocena przez mikroprzedsiębiorców ich sytuacji, wiedzy i doświadczenia, co ilustruje tabela nr 6.5. Jednym z elementów tego subiektywnego czynnika jest postrzeganie przeszkód i zagrożeń w funkcjonowaniu firmy. Mikroprzedsiębiorcy mieli wyrazić tu swoją opinię o znaczeniu 17 różnego rodzaju przeszkód, które mogą wystąpić w funkcjonowaniu firmy – zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych, organizacyjnych, finansowych itp. Mikroprzedsiębiorcy oceniali znaczenie poszczególnych przeszkód w pięciostopniowej skali od 1 (nie ma znaczenia) do 5 (ma bardzo duże znaczenie). Odpowiedzi respondentów były również zestawione z ich stosunkiem do rozwoju firmy. Właściciele mikrofirm najbardziej, jak widać w tabeli nr 6.5, narzekają na skomplikowany system podatkowy i ZUS-owski oraz wysokie podatki, co

może być oznaką nieumiejętnego zarządzania podatkami, nieradzenia sobie z możliwościami, jakie dają w tym zakresie poszczególne ustawy, czy też zbyt niskiej wiedzy w tej dziedzinie. Inne również zasadnicze przeszkody to niepewna sytuacja ekonomiczna w kraju, niski popyt na swoje wyroby lub usługi oraz wysokie koszty robocizny i ubezpieczeń, czyli czynniki w większości całkowicie zewnętrzne. Czynniki te są postrzegane jako hamujące nie tylko rozwój, ale i prowadzenie bieżącej działalności. Najniższą wagę przywiązywano do czynników wewnętrznych – braku kwalifikacji do prowadzenia firmy, braku dobrego pomysłu na interes czy też braku wykwalifikowanych pracowników. Zwraca jednakże uwagę zróżnicowanie wagi czynników zewnętrznych i wewnętrznych w zależności od strategii przyjętej przez mikroprzedsiębiorców. I tak można tutaj stwierdzić, że przedsiębiorcy nastawieni na przetrwanie większą wagę zwracają na czynniki zewnętrzne, natomiast przedsiębiorcy nastawieni na rozwój częściej przyczyną trudności widzą w przeszkodach wewnętrznych oraz w braku dobrej oferty kredytowo-pożyczkowej. Można zatem wnioskować, że właśnie przedsiębiorcy nastawieni na przetrwanie nie dysponują wiedzą z zakresu zarządzania, organizacji, jak również nie zdają sobie sprawy z wykorzystania takich podstawowych narzędzi finansowych jak np. dźwignia finansowa. W takim przypadku niestety zazwyczaj przedsiębiorcy ci są skazani wyłącznie na strategię przetrwania na rynku, gdyż nie mają żadnych predyspozycji, by osiągnąć coś więcej.

**Tabela 6.5** Ocena znaczenia poszczególnych przeszkód w funkcjonowaniu firmy.

Przeszkody	Mikroprzedsiębiorcy nastawieni na:			Ogółem mikroprzedsiębiorcy
	przetrwanie	stagnację	rozwój	
Niewystarczający popyt ze strony klientów	4,27	3,83	3,71	3,96
Wysokie koszty surowców, materiałów lub towarów	2,96	2,69	2,96	2,89
Nie mogą zwiększyć sprzedaży przy obecnym wyposażeniu	1,77	1,83	2,13	1,91
Za mały lokal (powierzchnia)	1,53	1,92	2,00	1,79
Niewystarczające środki własne dla sfinansowania rozwoju	2,65	2,28	2,70	2,58

Brak dobrej oferty kredytowo-pożyczkowej (ze strony banków i innych instytucji)	2,58	2,77	3,14	2,83
Brak niezbędnych kwalifikacji do prowadzenia firmy	1,25	1,19	1,21	1,22
Brak dobrego pomysłu na interes	1,54	1,43	1,41	1,47
Brak wykwalifikowanych pracowników	1,47	1,46	1,59	1,51
Wysokie koszty robocizny i ubezpieczeń	3,57	3,60	3,66	3,61
Nie mogę zwiększyć zatrudnienia, bo brakuje mi na to pieniędzy	2,86	2,31	2,61	2,64
Wysokie koszty zwolnienia pracowników	2,29	2,25	2,36	2,30
Niepewna sytuacja ekonomiczna w kraju	4,35	3,56	3,77	3,95
Ryzyko, że podejmie się decyzje chybione, które przyniosą straty	3,05	2,58	2,81	2,85
Zbyt silna konkurencja na rynku, na którym działa moja firma	3,87	3,50	3,53	3,66
Wysokie podatki	4,20	4,10	4,30	4,21
Skomplikowany system podatkowy i/lub ZUS-owski	4,29	4,15	4,17	4,21

Źródło: [1, str. 112].

Warto również podkreślić, że polscy mikroprzedsiębiorcy mają wyjątkowo dobrą opinię o swoich kwalifikacjach do prowadzenia firmy, gdyż jest to według nich najmniejsza przeszkoda w drodze do sukcesu. To chyba największy błąd ze strony mikroprzedsiębiorców, ponieważ jeżeli sami nie przyznają się do braku wiedzy fachowej z zakresu prowadzenia firmy, to niestety nigdy nie



sięgną po pomoc dobrej publikacji czy odpowiednich biur doradztwa. Taka sytuacja to zdecydowanie negatywna prognoza na przyszłość tego sektora. Możliwe że brak jakichkolwiek publikacji naukowych z zakresu zarządzania mikroprzedsiębiorstwami to nie tylko ułomność przedsiębiorców, ale również naukowców, którzy nie dostrzegają problemu. Łatwiej jest bowiem pisać o wielkich korporacjach, wzorując się na publikacjach amerykańskich, wykorzystując tu oczywiście jako przykłady znane wszystkim amerykańskie firmy.

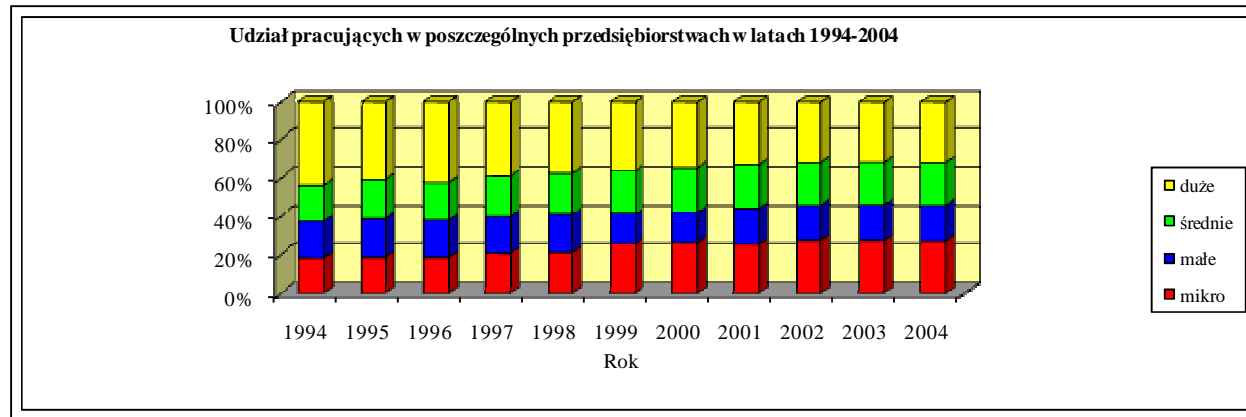
### **6.3 Liczba pracujących w mikroprzedsiębiorstwach**

Czynnikiem, na który zostanie tu zwrócona uwaga, jest ilość pracujących w poszczególnych sektorach przedsiębiorstw. Liczba ta w mikroprzedsiębiorstwach zwykle rosła na przestrzeni lat 1994–2004, co ilustruje tabela nr 6.6. Nieznaczny spadek w tym okresie odnotowano w latach 1996, 2000, 2001, 2003 i 2004, przy czym największy spadek ilości pracujących w roku 2000. W roku 1999 odnotowano największy wzrost ilości pracujących, ale ma to związek ze zmianą definicji mikropodmiotów, tzn. w tym roku po raz pierwszy zaliczono do tej grupy firmy zatrudniające do 9 pracowników, a nie jak poprzednio do 5. Warto również zwrócić uwagę, że udział pracujących w mikroprzedsiębiorstwach w strukturze ogółem stale wzrasta z 18% w roku 1994 do 27% w roku 2004. Jeżeli chodzi o udział pracujących w mikroprzedsiębiorstwach w strukturze MŚP, to również można tu obserwować tendencję rosnącą, tzn. z 32% w 1994 roku do 40% w 2004 roku. Taka sytuacja pozwala prognozować dalszy wzrost liczby pracujących w tym sektorze, wzrost ten jednak będzie poddany pewnym nieznacznym wahaniom. Jeżeli chodzi o udział pracujących we wszystkich przedsiębiorstwach, to najwyraźniej przedstawia to rysunek nr 6.2, na którym można doskonale obserwować rosnący udział pracujących w firmach mikro i stale malejący udział pracujących w firmach dużych.

**Tabela 6.6** Liczba pracujących w poszczególnych rodzajach przedsiębiorstw w Polsce w latach 1994–2004.

DANE	ROK										
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
<b>Przedsiębiorstwa ogółem</b>	10 843 803	11 092 768	10 896 184	11 402 831	11 346 057	11 148 011	10 782 132	10 344 725	10 290 180	10 158 037	10 238 305
<b>Udział pracujących w mikro w strukturze ogółem</b>	<b>18%</b>	<b>19%</b>	<b>19%</b>	<b>21%</b>	<b>21%</b>	<b>26%</b>	<b>26%</b>	<b>25%</b>	<b>27%</b>	<b>27%</b>	<b>27%</b>
<b>MŚP</b>	6 118 227	6 571 378	6 299 537	6 971 301	7 098 111	7 151 743	7 061 967	6 943 299	7 006 181	6 941 204	6 937 520
<b>Udział pracujących w mikro w strukturze MŚP</b>	<b>32%</b>	<b>31%</b>	<b>32%</b>	<b>34%</b>	<b>34%</b>	<b>40%</b>	<b>40%</b>	<b>38%</b>	<b>40%</b>	<b>40%</b>	<b>40%</b>
<b>mikro</b>	<b>1 978 981</b>	<b>2 055 904</b>	<b>2 016 703</b>	<b>2 343 925</b>	<b>2 384 949</b>	<b>2 882 829</b>	<b>2 826 096</b>	<b>2 624 011</b>	<b>2 816 694</b>	<b>2 778 726</b>	<b>2 773 782</b>
<b>małe</b>	2 057 040	2 237 040	2 122 425	2 200 231	2 260 374	1 712 877	1 715 459	1 969 713	1 909 199	1 908 114	1 925 837
<b>średnie</b>	2 082 206	2 278 434	2 160 409	2 427 145	2 452 788	2 556 037	2 520 412	2 349 575	2 280 288	2 254 364	2 267 901
<b>duże</b>	4 725 576	4 521 390	4 596 647	4 431 530	4 247 946	3 996 268	3 720 165	3 401 426	3 283 999	3 216 833	3 270 785

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych publikowanych przez GUS.



**Rys. 6.2** Udział pracujących w poszczególnych przedsiębiorstwach w Polsce w latach 1994–2004.  
 Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych publikowanych przez GUS.

## 6.4 Sytuacja finansowa mikroprzedsiębiorstw

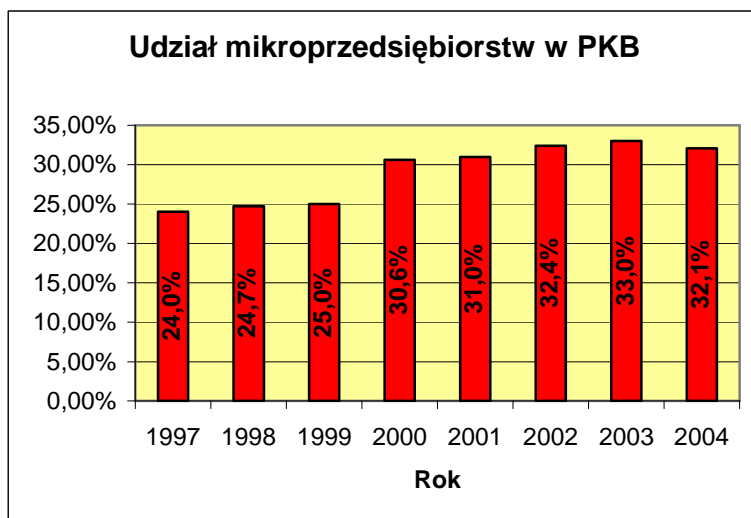
Ocenę sytuacji finansowej mikroprzedsiębiorstw należy rozpocząć od przedstawienia udziału poszczególnych przedsiębiorstw w PKB w latach 1997–2004, co ukazano w tabeli nr 6.7. Dane zestawione w tabeli przedstawiają stale rosnący udział mikroprzedsiębiorstw w PKB, co można odczytać jako zdecydowanie pozytywną prognozę dla tego sektora. Ponadto warto zauważyć, że udział pozostałych rodzajów przedsiębiorstw w PKB systematycznie maleje na korzyść właśnie mikroprzedsiębiorstw. Taki stan rzeczy to z pewnością dobra oznaka dla mikroprzedsiębiorstw, która potwierdza opisywane w pierwszym rozdziale upodobanie mikroprzedsiębiorców do nadmiernej konsumpcji. Ponadto należy tutaj również zaznaczyć, że obliczenia PKB nie uwzględniają produkcji nierejestrowanej, a ta, wiadomo, najbardziej rozpowszechniona jest właśnie w mikrofirmach. Taki stan sprawia, że rzeczywisty udział mikropodmiotów w kształtowaniu polskiego PKB jest jeszcze większy. Udział mikroprzedsiębiorstw w PKB ukazuje, jak ważną rolę spełniają te podmioty – mimo najmniejszych rozmiarów mają największy wpływ na poprawę polskiej gospodarki.

**Tabela 6.7** Udział przedsiębiorstw w tworzeniu PKB w Polsce w latach 1997–2004.

Dane	Rok							
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
<b>Przedsiębiorstwa ogółem</b>	69,30%	71,10%	70,40%	69%	68,20%	68,70%	68,60%	69,80%
<b>Przedsiębiorstwa MŚP</b>	45,30%	48,10%	48,20%	48,60%	48,30%	48,60%	48,40%	48,30%
<b>mikro</b>	<b>24,00%</b>	<b>24,70%</b>	<b>25,00%</b>	<b>30,60%</b>	<b>31,00%</b>	<b>32,40%</b>	<b>33%</b>	<b>32,10%</b>
<b>małe</b>	12,20%	13,80%	13,00%	8,40%	8,30%	8,10%	8%	7,60%
<b>średnie</b>	9,10%	9,60%	10,20%	9,60%	9,00%	8,10%	7,40%	8,60%
<b>duże</b>	24,00%	23,00%	22,20%	20,80%	19,90%	20,10%	20,20%	21,50%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych publikowanych przez GUS.

Dodatkowo rosnący w ostatnim okresie udział mikroprzedsiębiorstw w PKB prezentuje rysunek nr 6.3. Odczytać na nim można, że mikropodmioty szczytowy udział w PKB osiągnęły w 2003 roku. Rok 2002 i 2004 jest minimalnie gorszy, jednakże i tak w każdym z tych okresów sektor ten ma zdecydowaną przewagę nad pozostałymi grupami przedsiębiorstw.



**Rys. 6.3** Udział mikroprzedsiębiorstw w Polsce w PKB w latach 1997–2004.  
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych publikowanych przez GUS.

Następnym etapem do oceny finansowej kondycji mikroprzedsiębiorstw będzie analiza przychodów, kosztów, wyniku finansowego i innych czynników zawartych w tabeli nr 6.8. I tak począwszy od roku 1999 do 2004, czyli w całym badanym okresie przychody najmniejszych przedsiębiorstw stale rosły, przy czym największy wzrost możemy dostrzec w roku 2004. Przyglądając się przychodom nie sposób jednak nie uwzględnić tu również kosztów. Jest to o tyle ważne ze względu na konkretniejszą, a może nawet bardziej rzeczywistą ocenę sytuacji. W związku z powyższym, przechodząc już do kosztów całokształtu działalności, należy zauważyć, że koszty również stale rosły, w miarę proporcjonalnie, jednak najniższym udziałem kosztów w przychodach odznaczał się 2004 rok. Należy tutaj zauważyć bardzo pozytywną tendencję zmniejszania się udziału kosztów w przychodach. Jedyne w roku 2001 i 2002 udział kosztów wzrósł, co było zdecydowanie negatywne. Począwszy jednak od roku 2003 obserwujemy zmniejszanie się udziału kosztów w przychodach mikrofirm. Najlepszy wynik w tym obszarze, jaki zanotowano w 2004 roku, czyli 94,5% pozostawia co prawda jeszcze wiele do życzenia, niemniej jednak należy tutaj zaznaczyć, że tendencja jest malejąca.

Kolejnym czynnikiem zawartym w tabeli jest wynik finansowy brutto i netto. Wynik finansowy brutto ukazuje, jaki wynik finansowy osiągnęły podmioty

przed opodatkowaniem podatkiem dochodowym. W 2001 i w 2002 roku mikropodmioty osiągnęły bardzo mały wynik finansowy brutto, przez co wynik finansowy netto wyszedł już ujemny. Poza tym okresem wynik finansowy brutto rośnie podobnie jak wynik finansowy netto. Największy wzrost wyniku finansowego netto i brutto mikropodmioty osiągnęły w roku 2003 i 2004. Rok 2004 jest jednak najlepszy pod względem różnicy pomiędzy wielkością przed i po opodatkowaniu. Generalnie w całym badanym okresie można zaobserwować zmniejszanie się wielkości płaconego przez te podmioty podatku dochodowego. Taki stan rzeczy jest bardzo pozytywną prognozą na przyszłość dla mikropodmiotów, ale jest również objawem tego, że właściciele tych firm coraz lepiej zarządzają podatkami.

**Tabela 6.8** Sytuacja finansowa mikroprzedsiębiorstw w latach 1999–2004.

<b>Rok</b>						
<b>Przychody z całości działalności</b>	1999	2000	2001	2002	2003	2004
mld zł	<b>1071,1</b>	<b>1204,2</b>	<b>1213,4</b>	<b>1225,5</b>	<b>1322</b>	<b>1540,6</b>
<b>Koszty całości działalności</b>	1999	2000	2001	2002	2003	2004
mld zł	<b>1057,4</b>	<b>1183,6</b>	<b>1206,7</b>	<b>1219,5</b>	<b>1279,1</b>	<b>1455,6</b>
<b>Udział kosztów w przychodach</b>	1999	2000	2001	2002	2003	2004
%	<b>98,7</b>	<b>98,3</b>	<b>99,4</b>	<b>99,5</b>	<b>96,7</b>	<b>94,5</b>
<b>Wynik finansowy brutto</b>	1999	2000	2001	2002	2003	2004
mld zł	<b>15</b>	<b>20,7</b>	<b>7,4</b>	<b>6,5</b>	<b>41,1</b>	<b>88,4</b>
<b>Wynik finansowy netto</b>	1999	2000	2001	2002	2003	2004
mld zł	<b>1</b>	<b>6,3</b>	<b>-3,7</b>	<b>-0,32</b>	<b>27</b>	<b>71,5</b>
<b>Udział jednostek rentownych</b>	1999	2000	2001	2002	2003	2004
%	<b>67,4</b>	<b>65,2</b>	<b>64,1</b>	<b>66,5</b>	<b>68,9</b>	<b>76</b>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych przedstawionych na stronach internetowych [www.mikro.univ.szczecin.pl/bp/pdf/60/12.pdf](http://www.mikro.univ.szczecin.pl/bp/pdf/60/12.pdf) z dnia [21.03.2007](http://www.mikro.univ.szczecin.pl/bp/pdf/60/12.pdf) r.

Ostatnim kryterium oceny sytuacji finansowej mikroprzedsiębiorstw w tabeli nr 6.8 jest udział jednostek rentownych wśród tych podmiotów. Waha się on w okolicach 65% w latach 1999–2003. W roku 2004 padł rekord pod względem

udziału jednostek rentownych w jednostkach najmniejszych ogółem, tzn. 76%. Generalnie od 2001 roku udział jednostek rentownych rośnie, co można także odczytać jako pozytywną prognozę na przyszłość dla mikrofirm.

**Tabela 6.9** Wydatki inwestycyjne polskich mikroprzedsiębiorstw w latach 1999–2005.

Przedsiębiorstwa	Rok						
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>mikro (w mln zł)</b>	11 598,40	15 220,60	11 499,20	9889,80	10 088,00	11 364,00	11 420,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych publikowanych przez GUS.

Na koniec oceny sytuacji finansowej mikropodmiotów należy również przyrzeć się wydatkom inwestycyjnym firm należących do tego sektora. I tak z tabeli nr 6.9 można odczytać, że największe wydatki inwestycyjne mikroprzedsiębiorstwa poniosły w roku 2000. Rysunek nr 6.4 przedstawia również tę sytuację. Najniższe wydatki inwestycyjne w tym sektorze poniesiono w roku 2002, po czym od roku 2003 systematycznie choć niewiele ich wielkość wzrasta. Małe wydatki inwestycyjne tego sektora są najprawdopodobniej wynikiem problemów podmiotów z uzyskaniem dodatkowych źródeł finansowych i ogólnych problemów z zarządzaniem finansami. Oceniając jednak przedsiębiorstwa pod tym względem, należy mieć na uwadze również ich podejście do inwestycji. Można tu przypuszczać, że przedsiębiorstwa nastawione na rozwój faktycznie ograniczają dodatkowe źródła finansowe. Istnieje jednak całe grono firm nastawionych na przetrwanie, którym na przeszkodzie w inwestowaniu nie stoi jedynie brak środków, lecz brak odpowiedniej chęci, wizji, koncepcji czy też odwagi. Mimo wszystko jeżeli chodzi o inwestycje, to obecnie przed właścicielami mikroprzedsiębiorstw otwiera się wielka szansa polegająca na umiejętnym wykorzystaniu środków finansowych, jakie będą przeznaczone na rozwój sektora MŚP w latach 2007–2013. Przedsiębiorcy będą się mogli starać o unijne dotacje przede wszystkim w ramach programów Innowacyjna Gospodarka (aż 40% pieniędzy z Unii jest przeznaczonych dla firm głównie na zwiększenie innowacyjności i konkurencyjności), Infrastruktura i Środowisko (priorytetem będą tu przedsięwzięcia dostosowujące przedsiębiorstwa do wymogów ochrony środowiska), Kapitał Ludzki oraz Regionalnych Programów Operacyjnych.





**Rys. 6.4** Wydatki inwestycyjne polskich mikroprzedsiębiorstw w latach 1999–2005.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych publikowanych przez GUS.

## 6.5 Podsumowanie

Niezwykle trudno jest ocenić sytuację mikroprzedsiębiorstw w Polsce. Każde z wybranych kryteriów można byłoby stale poszerzać i tak bez końca. Nie sposób również dokonać dokładnej oceny, gdy wiele firm z tego sektora należy do szarej strefy. Dodatkowo można tu mikroprzedsiębiorstwa podzielić na trzy grupy:

- takie, których właściciele prowadzą rzetelną ewidencję sprzedaży,
- takie, których właściciele zawyżają obroty ze względu na chęć otrzymania w przyszłości większych kredytów,
- takie, których właściciele zaniżają obroty ze względu na chęć obniżenia należności wobec urzędu skarbowego.

Taki podział dodatkowo utrudnia ocenę, zważywszy na fakt, że pewna część danych statystycznych może mieć tak naprawdę nieco inny wymiar. Dużo łatwiej byłoby tu oceniać, gdyby kombinacje przedsiębiorców ograniczały się jedynie do zaniżania obrotów. Niestety jednak w tym sektorze występują odchylenia w każdą stronę, dlatego też można dokonać oceny, opierając się wyłącznie na podstawie danych statystycznych, bez większych komentarzy.

Generalnie sytuację mikroprzedsiębiorstw można ocenić jako dobrą. Przedsiębiorstwa te doskonale dostosowują się do częstych zmian na rynku. Są elastyczne i wyróżniają się bardzo szybkim przepływem informacji, co jest ich niebywałym atutem. Ponadto:

- Stale rośnie liczba mikroprzedsiębiorstw, co jest pozytywną prognozą. Ta tendencja świadczy o dużej przedsiębiorczości i pomysłowości naszego społeczeństwa.
- Polscy mikroprzedsiębiorcy to ludzie coraz lepiej wykształceni, co z pewnością przekłada się na coraz lepsze wyniki osiągane przez te przedsiębiorstwa. Taka sytuacja również stanowi dobrą prognozę dla tej grupy przedsiębiorstw.
- Psychospołeczne cechy mikroprzedsiębiorców niestety pozostawiają wiele do życzenia. Największym problemem jest przyznanie się tej grupy przedsiębiorców do niewystarczającej wiedzy z zakresu prowadzenia działalności gospodarczej, co zdecydowanie utrudnia możliwość wsparcia w tym właśnie zakresie. Ponadto problemem w tej grupie są firmy, którym zależy przede wszystkim na przetrwaniu, nie zaś na rozwoju. Wiadomo, takie podejście do biznesu nie rokuje większych sukcesów. Kolejną negatywną prognozą będzie tutaj niedostrzeganie przez większość mikroprzedsiębiorców przeszkód wewnętrznych. Przeszkody wewnętrzne, takie jak np. trudności w pozyskaniu odpowiednich pracowników, mogą w niedalekiej przyszłości stać się największym problemem właścicieli mikrofirm. Pozytywnym symptomem jest tutaj rosnąca liczba przedsiębiorców, którzy otwierają swoje przedsiębiorstwa z pobudek czysto biznesowych.
- Liczba pracujących w mikroprzedsiębiorstwach stale rośnie, mimo tego, że w zasadzie większość tych firm nie zatrudnia pracowników lub zatrudnia tylko jednego. Jest to z pewnością pozytywną prognozą świadczącą jednak o stałej ewolucji polskich mikroprzedsiębiorstw i ich rozwoju.
- Jeżeli chodzi o sytuację finansową mikroprzedsiębiorstw to również można ocenić ją jako dobrą, a ponadto można tutaj wyznaczyć pozytywną prognozę na przyszłość. Udział mikroprzedsiębiorstw w tworzeniu PKB stale rośnie, w przeciwieństwie do firm większych. Udział kosztów w przychodach maleje. Można również obserwować coraz lepszy stosunek wyniku finansowego brutto do wyniku finansowego netto, co najprawdopodobniej związane jest ze zmianą stawek podatku dochodowego w tym czasie bądź po prostu może sugerować lepsze zarządzanie podatkami w tym okresie. Rośnie także udział jednostek rentownych w tym obszarze. I wreszcie na koniec – rosną powoli wydatki inwestycyjne, co także pozytywnie wpływa na sytuację ogólną mikroprzedsiębiorstw. Ponadto należy tutaj zaznaczyć, że wydatki na inwestycje z pewnością będą nadal rosły w związku z dotacjami z Unii Europejskiej przeznaczonymi dla sektora MŚP.

## 6.6 Szanse mikroprzedsiębiorstw

Polska gospodarka opiera się na mikroprzedsiębiorstwach. Najmniejszych polskich firm jest niespełna 3,5 miliona, z czego działa ponad połowa. Mikroprzedsiębiorstwa stanowią 95% podmiotów gospodarczych w Polsce. Wytwarzają ponad 30% PKB Polski. Mikropodmioty to firmy, przed którymi w tej chwili roztacza się wiele szans. Czy oraz jak zostaną dostrzeżone i wykorzystane, zależy już tylko od nich. Do zasadniczych szans dla mikroprzedsiębiorstw (które prezentuje literatura przedmiotu, media jak również strony internetowe poświęcone temu sektorowi) możemy zaliczyć takie elementy jak:

1. Powstanie organizacji i podmiotów wspierających przygotowanie wniosków aplikacyjnych do funduszy pomocowych Unii Europejskiej (obsługa i zarządzanie).
2. Preferencyjne składki ZUS dla osób otwierających działalność gospodarczą przez pierwsze 2 lata.
3. Zmiany zatrudnienia w urzędach skarbowych mające na celu wyeliminowanie wszelkich „układów”, „znajomości” i niekompetentnych działań.
4. Wsparcie finansowo-organizacyjne ze strony państwa oraz krajowych i zagranicznych organizacji i funduszy dla inicjatyw i projektów lokalnych (w tym z Unii Europejskiej).
5. Budowa autostrad, modernizacja szlaków kolejowych.
6. Modernizacja i budowa dróg krajowych, wojewódzkich, powiatowych i gminnych.
7. Tworzenie systemu recyklingu i utylizacji odpadów.
8. Tworzenie produkcji i logistyki zbytu biomasy, biopaliw.
9. Rozwój systemu gazyfikacji.
10. Budowa nowych zbiorników retencyjno-rekreacyjnych.
11. Pozarolnicze miejsca pracy na terenach wiejskich (obsługa okołorolnicza, produkcja biomasy, komponentów biopaliw, zalesienia, zadrzewienia, obsługa ruchu turystycznego i inne).
12. Zacieśnienie współpracy samorządów lokalnych i kontaktów wewnętrznych.
13. Wypracowanie ponadlokalnego lobbyingu.
14. Zmiany ustawodawcze, w tym decentralizacja finansów publicznych.
15. Lokalizacja nowych firm.
16. Rosnący popyt na zdrową żywność.
17. Rozwój turystyki, w tym turystyki rowerowej.
18. Polityka państwa skierowana w stronę stymulowania rozwoju gospodarczego oraz aktywizacji osób bezrobotnych.
19. Zwiększenie dochodowości rolnictwa.
20. Wielofunkcyjny rozwój wsi.
21. Rozwój systemów samoorganizacji producentów rolnych.

22. Poszerzenie rynków zbytu.
23. Rozwój przemysłu, usług i przetwórstwa opartego o lokalne surowce (płody rolne).
24. Możliwość zwiększenia ilości miejsc pracy związanych z budową autostrad oraz infrastruktury okołodrogowej, a tym samym udział firm lokalnych w inwestycjach drogowych.
25. Dobry stan środowiska naturalnego.
26. Potencjał do zalesienia.
27. Potencjał do produkcji biomasy.
28. Wyjątkowy krajobraz (teren równinny).
29. Bogata oferta edukacyjna w zakresie szkolnictwa ponadgimnazjalnego, w tym zawodowego (rolniczego, usługowego).
30. Rozwijające się szkolnictwo na poziomie wyższym.
31. Przewaga liczby osób w wieku produkcyjnym w strukturze demograficznej. Duże zasoby taniej siły roboczej.
32. Wysoki poziom wykształcenia mieszkańców – zasoby ludzkie.
33. Działanie instytucji wspierających sektor MŚP.
34. Rozwój usług bankowych dla sektora MŚP.

Oczywiście nie sposób wymienić tutaj wszystkich szans, jakie dziś pojawiają się dla mikroprzedsiębiorstw. Sytuacja na rynku stale się zmienia, co stwarza nowe możliwości. Ogromna dynamika zmian w naszej gospodarce będzie w przyszłości również stwarzała nowe szanse, których wykorzystanie będzie zależało tylko i wyłącznie od mikroprzedsiębiorstw.

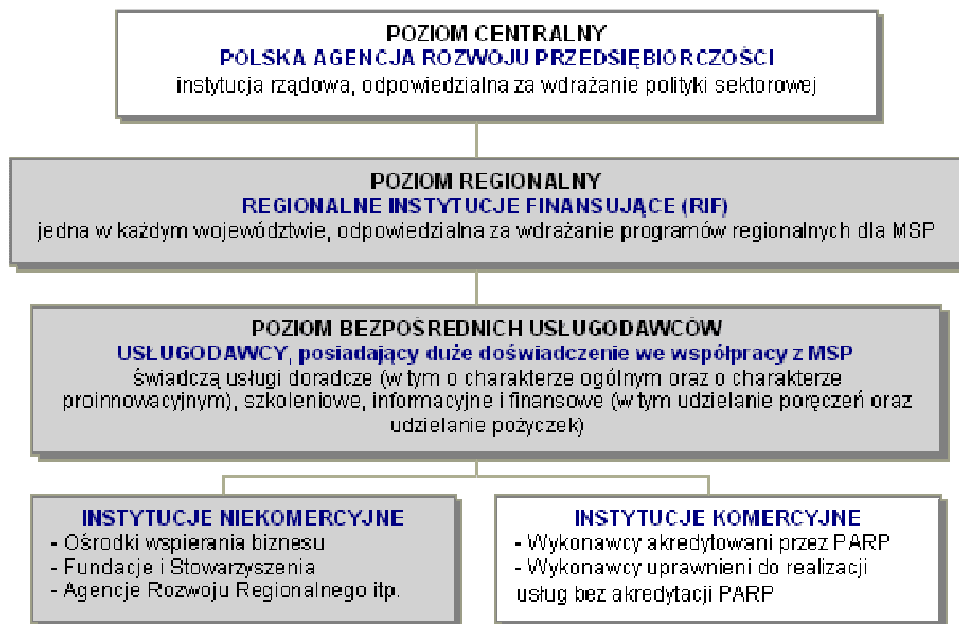
## **6.7 Formy pomocy państwa dla mikroprzedsiębiorstw**

Z uwagi na fakt, że prawie 2/3 PKB Polski tworzone jest przez sektor MŚP, znajduje się on „pod specjalnym nadzorem” państwa. W szczególności działania podejmowane na szczeblu krajowym i regionalnym dążą do podniesienia jego konkurencyjności oraz rentowności, a także do ułatwienia startu młodym przedsiębiorcom. Głównymi podmiotami koordynującymi pomoc kierowaną do tego sektora są Ministerstwo Gospodarki oraz Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. Podmioty te, jak również inne instytucje tzw. otoczenia biznesu zarządzają szeregiem programów skierowanych zarówno do „starterów”, jak też bardziej rozwiniętych firm z sektora MŚP.

Podmioty te są zorganizowane w spójny, czterostopniowy system funkcjonujący pod nazwą Krajowego Systemu Usług dla MŚP. KSU jest siecią dobrowolnie współpracujących ze sobą niekomercyjnych organizacji świadczących na rzecz mikroprzedsiębiorców, małych i średnich przedsiębiorstw oraz osób podejmujących działalność gospodarczą usługi:

- doradcze (w tym o charakterze ogólnym oraz proinnowacyjnym),
- szkoleniowe,
- informacyjne,
- finansowe (w tym udzielanie poręczeń oraz pożyczek).

Strukturę Krajowego Systemu Wsparcia sektora MŚP najlepiej ukazuje rysunek nr 6.5.



**Rys. 6.5** Struktura Krajowego Systemu Wsparcia MŚP.

Źródło: [www.ksu.parp.gov.pl/oksu.html](http://www.ksu.parp.gov.pl/oksu.html) 27.07.2005.

W segmencie tym istnieje wiele programów pomocowych oferowanych przez te instytucje. Dla przykładu do najbardziej znanych należą:

#### Programy dla „starterów”

Znaczna ilość uruchamianych obecnie programów stawia sobie dwa podstawowe cele: obniżenie bezrobocia oraz pobudzenie przedsiębiorczości, zwłaszcza wśród ludzi młodych. Dla osób chcących rozpocząć własną działalność gospodarczą tworzony jest szereg zachęt oraz ułatwień mających na celu pomoc w podjęciu decyzji, a później w utrzymaniu się na rynku. Niedawno usunięto jedną z poważniejszych barier w rozwoju przedsiębiorczości, a mianowicie wysokie koszty obowiązkowych ubezpieczeń społecznych. Nowi przedsiębiorcy przez pierwsze dwa lata płacą wręcz symboliczną składkę na ubezpieczenie społeczne.

Większość programów pomocowych jest ukierunkowana na wsparcie inwestycji „twardych” firmy, tzn. zakupów nowych środków produkcji, które w długim okresie zapewnią firmie przetrwanie. Kilka przykładów takich programów, zarówno w postaci preferencyjnych kredytów i pożyczek, jak również bezzwrotnych dotacji, zostało omówionych poniżej.

### „Praca dla młodych” – Bank Gospodarstwa Krajowego

Bank w ramach programu oferuje osobom bezrobotnym, które nie ukończyły 25 lat, oraz absolwentom wyższych uczelni przed ukończeniem 27. roku życia pożyczki na rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej. O środki te mogą się ubiegać zarówno pojedyncze osoby, jak również grupy osób chcących wspólnie prowadzić działalność gospodarczą.

Pożyczka przeznaczona jest na finansowanie kosztów realizacji przedstawionego przez młodych planu rozpoczęcia działalności lub na tworzenie nowego miejsca pracy, w szczególności zaś na zakup wyposażenia technicznego i dostosowanie pomieszczeń. Jej maksymalna kwota wynosi 40 tysięcy złotych na osobę. Oznacza to, że w przypadku ubiegania się o wsparcie przez grupę osób wielkość tę należy pomnożyć przez liczbę członków grupy.

Jak podaje bank, pożyczka może być udzielona maksymalnie na okres 3 lat z 6-miesięcznym okresem karencji w spłacie. Jej uruchomienie następuje po formalnej rejestracji firmy, a spłata odbywa się w formie miesięcznych rat. Koszty udzielenia tego wsparcia przedstawiają się następująco:

- Oprocentowanie pożyczki – **0,75% stopy redyskonta weksli** publikowanej przez NBP. Na 27 lipca 2007 r. stopa ta wynosiła 5,5%. Oznacza to, że oprocentowanie pożyczki wyniosło **4,125%**.
- Prowizje – **1%** udzielonej kwoty.

Aby otrzymać te środki wnioskodawca musi przedłożyć:

- opis przedsięwzięcia, sposób wydatkowania kwoty wnioskowanej pożyczki oraz przewidywane źródło pozyskiwania środków na jej spłatę, czyli biznesplan,
- informację o miejscu prowadzenia działalności,
- zaświadczenie o statusie bezrobotnego,
- odpisy dyplomu (dotyczy osób do 27. roku życia) lub zaświadczenia o uzyskanym wykształceniu z datą ukończenia edukacji,
- informację o stosunku do służby wojskowej,
- informację o stanie cywilnym młodego,
- propozycje zabezpieczenia spłaty wnioskowanej pożyczki.

Jeżeli o pożyczkę ubiega się grupa młodych, chcących wspólnie założyć firmę, informacje w dwóch pierwszych punktach przygotowują wspólnie dla całego przedsięwzięcia, natomiast dokumenty opisane w pozostałych punktach – każdy indywidualnie.

### „Promocja przedsiębiorczości” – ZPORR

Program ten realizowany jest obecnie w ramach Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego i finansowany jest ze środków EFOR (Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego). Jego głównym celem jest aktywne wspieranie zatrudnienia poprzez stymulowanie powstawania nowych mikroprzedsiębiorstw oraz zapewnienie nowo zarejestrowanym mikroprzedsiębiorcom pomocy w wykorzystaniu dostępnych instrumentów wsparcia. W ramach tego działania przewidziane są różne formy pomocy, które mają za zadanie wspomagać przedsiębiorcę zarówno w momencie zakładania przedsiębiorstwa, jak i w początkach jego funkcjonowania.

Beneficjentami programu mogą być osoby odchodzące z rolnictwa, osoby zagrożone bezrobociem oraz **młodzież do 25. roku życia niezarejestrowana jako bezrobotna**. Uczestnicy programu biorą udział w szkoleniach mających na celu przygotowanie ich do rozpoczęcia i prowadzenia działalności gospodarczej, a po ich ukończeniu i założeniu firmy mogą otrzymać dwojakiego rodzaju wsparcie:

- Stypendium na pokrycie kosztów zobowiązań publicznoprawnych w wysokości 700 zł miesięcznie. Pomoc ta wypłacana jest przez pierwsze 6 miesięcy działalności firmy, do czasu uzyskania przez nią stabilności finansowej. W przypadku braku tejże wsparcie może zostać przedłużone o kolejne 6 miesięcy.
- Jednorazową dotację inwestycyjną pozwalającą wyposażyć przedsiębiorstwo w konieczne środki produkcji. Dotacja ta może pokryć maksymalnie 75% kosztów inwestycji i nie może być wyższa niż 5000 euro. Jest ona wypłacana w formie premii lub refundacji poniesionych wydatków.

### „Mikroprzedsiębiorstwa” – ZPORR

Program „Mikroprzedsiębiorstwa” przeznaczony jest zarówno dla „starterów”, jak też mikroprzedsiębiorstw działających krócej niż 3 lata. Jego głównym celem jest zwiększenie konkurencyjności tych firm poprzez ułatwienie dostępu do specjalistycznego doradztwa oraz zwiększenie zdolności inwestycyjnej w początkowym okresie funkcjonowania przedsiębiorstw.

Program składa się z dwóch głównych typów działań. Działania typu I są działaniami doradczymi, działania typu II są skierowane na dofinansowanie inwestycji realizowanych przez firmy. Z uwagi na różny typ działań różny jest także poziom wsparcia. W przypadku działań doradczych (typ I) nie może on przekroczyć 50% kwoty inwestycji oraz kwoty stanowiącej równowartość 5000 euro.

Większe wsparcie może zostać przyznane w ramach działań typu II. Poziom dofinansowania inwestycji wynosi tutaj bowiem 65%, a maksymalna kwota

wsparcia może wynieść nawet 50 000 euro. Niestety w przypadku wnioskowania o maksymalny poziom dotacji przedsiębiorca zmuszony jest kupować środki trwałe zgodnie z procedurami określonymi w ustawie Prawo zamówień publicznych (DzU 04.19.177).

Działanie „Mikroprzedsiębiorstwa” to jednak jeden z najbardziej szerokich programów pomocowych funkcjonujących obecnie. W jego ramach finansowane są zarówno koszty doradztwa, jak również inwestycji. Znaczny jest także katalog kosztów, które podlegają finansowaniu. W sposób skrócony prezentuje go tabela nr 6.10.

Wytyczne do programu określają, że usługi w ramach działań typu I mogą świadczyć wyłącznie firmy akredytowane przez PARP, co zagwarantować ma ich odpowiedni poziom oraz efektywność. Z kolei w ramach działań typu drugiego kwalifikowane są wyłącznie koszty inwestycji w środki trwałe. Pieniądze te nie mogą zostać przeznaczone na bieżące potrzeby przedsiębiorstwa. Niestety środki te są wypłacane dopiero po zrealizowaniu inwestycji, jako refundacja poniesionych kosztów. Oznacza to, że przedsiębiorstwo musi posiadać 100% środków na realizację inwestycji. W ich zapewnieniu mogą pomóc zarówno banki, jak też fundusze pożyczkowe i doręczeniowe.

**Tabela 6.10** Zakres merytoryczny programu „Mikroprzedsiębiorstwa”.

<b>Działania typu I</b>	<b>Działania typu II</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poszerzenie oferty o nowy produkt.</li> <li>• Oprac. strategii umieszczenia nowego produktu na rynku.</li> <li>• Wprowadzenie nowego produktu na rynek.</li> <li>• Pozyskanie nowych grup odbiorców.</li> <li>• Racjonalizacja przepływów finansowych, towarów, materiałów, informacji wewnątrz przedsiębiorstwa.</li> <li>• Komputeryzacja i racjonalizacja logistyki.</li> <li>• Zarządzanie.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rozbudowa i modernizacja przedsiębiorstwa.</li> <li>• Transfer technologii.</li> <li>• Zmiana wyrobu lub usługi, w tym także zmiana w zakresie sposobu świadczenia usług.</li> <li>• Przejęcie przedsiębiorstw upadających.</li> <li>• Unowocześnienie wyposażenia niezbędnego do prowadzenia działalności gospodarczej firmy.</li> </ul>

Źródło: [www.kariera.univ.rzeszow.pl](http://www.kariera.univ.rzeszow.pl) 30.03.2007.

Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe



Mali (w tym mikro-) a także średni przedsiębiorcy zawsze i wciąż potrzebują wsparcia finansowego (pożyczka, kredyt) dla rozpoczęcia, prowadzenia i rozwoju działalności. Tego wsparcia często nie mogą uzyskać w systemie bankowym. Stosunkowo wysokie wymogi proceduralne ze strony banków komercyjnych sprawiają, że przedsiębiorcy zmuszeni są do poszukiwania pomocy w systemie funduszy pożyczkowych.

Fundusze pożyczkowe, udzielając wsparcia finansowego w postaci pożyczek, przygotowują mikro- i małych przedsiębiorców do efektywnego finansowania w przyszłości ze strony systemu bankowego. Dzięki temu finansowaniu fundusze pożyczkowe starają się kreować dobrą historię pożyczkową, tak istotną dla finansowania dalszego rozwoju MŚP przez system bankowy.

Największą instytucją tego typu w Polsce jest Fundusz MIKRO. Obsługuje on osoby, które mają utrudniony dostęp do instytucji finansowych. Jego zaletą jest fakt, że ubiegający się o wsparcie przedsiębiorca nie musi przedstawiać formalnego biznesplanu, a jedynie musi przekonać do swojej inwestycji pracownika funduszu.

Jeżeli jednak firma chce skorzystać z usług banku, a nie dysponuje odpowiednimi poziomami zabezpieczeń, z pomocą może jej przyjść fundusz poręczeniowy. W Polsce funkcjonuje około 50 takich instytucji. Są one gotowe za odpowiednią opłatą poręczyć spłatę zobowiązań finansowych przedsiębiorcy, tak aby podnieść jego wiarygodność finansową. Fundusze poręczeniowe zabezpieczają zazwyczaj około 3/4 wartości pożyczki lub kredytu, a koszt takiego zabezpieczenia kształtuje się na poziomie 1–2% wartości pożyczki. Aby jednak otrzymać poręczenie, przedsiębiorca musi przedstawić w funduszu umowę lub promesę kredytu uzależniającą jego uruchomienie od uzyskania poręczenia.

Takimi zasadami kieruje się m.in. największa instytucja tego typu w Polsce – Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych zarządzany przez BGK. Udziela on poręczeń nawet do wysokości 5 mln euro, która może stanowić 70% przyznanego kredytu. Jeżeli jednak firma prowadzi działalność krócej niż dwa lata, kwota przyznanego poręczenia nie może przekroczyć 50 000 euro.

Szczegółowe informacje na temat zasad udzielania pożyczek oraz poręczeń można znaleźć na stronach Polskiego Stowarzyszenia Funduszy Pożyczkowych ([www.psfp.org.pl](http://www.psfp.org.pl)) oraz Krajowego Stowarzyszenia Funduszy Poręczeniowych ([www.ksfp.org.pl](http://www.ksfp.org.pl)).

## 6.8 Podsumowanie

Dziś przed mikroprzedsiębiorstwami otwiera się wiele szans. Nie tak dawne wstąpienie w struktury Unii Europejskiej zapoczątkowało w Polsce wiele inwestycji, które w znaczący sposób przyczyniają się do rozwoju nawet tych najmniejszych przedsiębiorstw. Najbardziej jednak istotne jest dostrzeżenie przez państwo ogromnej roli, jaką mikroprzedsiębiorstwa odgrywają w gospodarczym rozwoju Polski. Taki stan rzeczy zaowocował wieloma programami wsparcia sektora MŚP. Programów pomocowych oferowanych przez krajowe czy zagraniczne organizacje albo fundusze jest wiele. Praktycznie każdy przedsiębiorca może w takim otoczeniu znaleźć coś odpowiedniego dla siebie. Główną barierą w wykorzystaniu któregoś z programów pomocowych może być brak informacji o tych właśnie programach lub też ubieganie się o pomoc w niewłaściwym programie. Dodatkową szansą dla mikroprzedsiębiorców jest powstanie organizacji i podmiotów wspierających przygotowanie wniosków aplikacyjnych do funduszy pomocowych Unii Europejskiej. Unia Europejska już jakiś czas temu postanowiła wspierać konkurencyjność najmniejszych podmiotów gospodarczych, doceniając tym samym ich znaczącą rolę. Z dnia na dzień również sektor bankowy przekonuje się o sile mikropodmiotów. Coraz więcej banków dostrzega w mikrofirmach ogromny potencjał, co owocuje powstaniem wielu ofert dostosowanych specjalnie na potrzeby tych właśnie firm.

## Zakończenie

Mikroprzedsiębiorstwa to niezwykle skomplikowana i burzliwie rozwijająca się grupa podmiotów gospodarczych. W rozwoju tego sektora może niewątpliwie pomóc dobór optymalnej strategii podatkowej, która pozwoli im na rozwinięcie skrzydeł. W pracy tej dążono do oceny ekonomiczno-finansowej mikroprzedsiębiorstw, a przede wszystkim do zdefiniowania zasadniczych trudności w doborze strategii podatkowych przez najmniejsze podmioty gospodarcze. Analizowano rolę, jaką odgrywają w gospodarce, funkcje jakie pełnią, bariery na jakie napotykają w drodze do sukcesu, dostępne źródła finansowania, możliwe do zastosowania formy ewidencji i możliwości jakie daje proces zarządzania podatkami. Wskazano także i oceniono szanse ich rozwoju.

Mimo wielu trudności w pozyskaniu rzetelnych informacji dotyczących mikroprzedsiębiorstw, spowodowanych ogromną rotacją w tym sektorze, można jednak te podmioty ocenić pod wieloma aspektami. Kryteria oceny dobrano w taki sposób, aby była ona jak najbardziej obiektywna. Poza kryteriami czysto statystycznymi, takimi jak liczba mikropodmiotów, liczba zatrudnionych w mikrofirmach czy ich sytuacja finansowa, znalazło się też kryterium oceniające cechy psychospołeczne mikroprzedsiębiorców, które bezsprzecznie wpływa na wszystkie wyżej wspomniane czynniki statystyczne.

W części praktycznej za pomocą badań modelowych przedstawiono możliwości łączenia różnych rodzajów strategii podatkowych, ale także wskazano, jak ważnym elementem zarządzania podatkami w najmniejszych przedsiębiorstwach jest wybór odpowiedniej formy ewidencji. Przedstawione w części praktycznej przykłady są analizowane zgodnie z przyjętymi założeniami i należy pamiętać, że to, co najlepsze w przedstawionej tu firmie, w innej być nie musi. Wszystkie przykłady przedstawiają sposób, w jaki można wyliczyć odpowiednie wielkości, oraz ukazują, jak szeroki jest zakres zarządzania podatkami nawet w tak małych firmach (nie zawsze traktowanych poważnie).

Zdefiniowanie zasadniczych trudności w doborze strategii podatkowych przez mikroprzedsiębiorstwa, czyli tak naprawdę określenie kluczowej bariery ich rozwoju może niewątpliwie wpłynąć na ocenę kondycji ekonomiczno-finansowej, a więc także na jeszcze szybszy ich rozwój. Środki zaoszczędzone w procesie wyboru strategii podatkowej wpłynęłyby niezwykle pozytywnie nie tylko na mikroprzedsiębiorców, ale również na zatrudnionych w mikropodmiotach oraz przede wszystkim na sytuację ekonomiczną i wizerunek Polski w Europie.

# Literatura

## Publikacje książkowe:

1. Balcerowicz E., „Mikroprzedsiębiorstwa – sytuacja ekonomiczna, finansowanie, właściciele”, CASE, Warszawa 2002.
2. Bławat F., „Przedsiębiorca w teorii przedsiębiorczości i praktyce małych firm”, Gdańskie Towarzystwo Naukowe, Gdańsk 2003.
3. Dereń A.M., „Prawo gospodarcze. Wybrane zagadnienia”, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Nysie, Oficyna Wydawnicza PWSZ, Nysa 2005.
4. Gruszecki T., „Współczesne teorie przedsiębiorstwa”, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
5. Martyniuk T., „Formy ewidencji podatkowej małych podmiotów gospodarczych”, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk 2001.
6. Piałucha M., „Wspieranie działalności małych i średnich przedsiębiorstw – specyficzne aspekty zarządzania małymi i średnimi przedsiębiorstwami”, tom II, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Zarządzania, Wrocław 2004.
7. Piasecki B., „Ekonomika i zarządzanie małą firmą”, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
8. Pluta W., „Finanse małych i średnich przedsiębiorstw”, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.
9. Rapacki R., „Problemy kształtowania się kultury przedsiębiorstwa w Polsce w okresie transformacji”, SGH, Warszawa 1995.
10. Safin K., „Zarządzanie małą firmą”, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego, Wrocław 2002.
11. Skowronek-Mielczanek A., „Małe i średnie przedsiębiorstwa – źródła finansowania”, C.H. Beck, Warszawa 2005.
12. Szczepański P.J., „Finansowanie działalności gospodarczej małych i średnich przedsiębiorstw”, Warszawa 2000.
13. Wilimowska Z., Wilimowski M., „Zarządzanie finansami. Część III. Efektywność i finansowanie inwestycji”, Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego, Bydgoszcz 1998.

## Artykuły:

14. „Biuletyn Podatków Dochodowych” – wrzesień 2005.
15. Flejterski S., „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw” – „Ryzyko, niepewność i globalizacja a rozwój mikro i małych przedsiębiorstw”, Warszawa, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemysle ORGMASZ, nr specjalny 2005.
16. Iwin J., Adamczyk A., „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw” – „Podatki a forma organizacyjno-prawna małego przedsiębiorstwa”,

- Warszawa, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemśle ORGMASZ, nr 2/2004.
17. Jankiewicz S., „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw” – „System nauczania w szkolnictwie wyższym a rozwój mikroprzedsiębiorstw w Polsce – wstępna analiza wyników badań ankietowych”, Warszawa, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemśle ORGMASZ, nr specjalny 2005.
  18. Jurga A., „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw” – „Wykorzystywanie wirtualnej formy organizacyjnej w mikro- i małych przedsiębiorstwach”, Warszawa, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemśle ORGMASZ, nr specjalny 2005.
  19. Kołowiec T., „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw” – „Krytycznie o systemie podatkowym”, Warszawa, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemśle ORGMASZ, nr 4/2004.
  20. Łuczka T., „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw” – „Struktura kapitału w mikro- i małych przedsiębiorstwach”, Warszawa, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemśle ORGMASZ, nr specjalny 2005.
  21. Malara Z., „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw” – „Oazy podatkowe – kontrowersyjne rozwiązania”, Warszawa, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemśle ORGMASZ, nr 11/2005.
  22. Platonoff A.L., Sysko-Romańczuk S., „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw” – „Wielkość przedsiębiorstwa a specyfika zarządzania”, Warszawa, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemśle ORGMASZ, nr 10/2004.
  23. Poznańska K., „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw” – „Czynniki sukcesu małych przedsiębiorstw w Polsce”, Warszawa, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemśle ORGMASZ, nr specjalny 2005.
  24. „Rzeczpospolita” – „Jedynie 7% właścicieli myśli o przekazaniu firmy następnemu pokoleniu”, JBL, 21.02.2000 r.
  25. Stankunowicz E., “Businessman” – “Widmo nowych elit”, nr 7/2000.
  26. Walczak B., „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw” – „Mikroprzedsiębiorstwa jako podmioty oddziaływania polityki fiskalnej państwa”, Warszawa, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemśle ORGMASZ, nr specjalny 2005.
  27. Wasilczuk J.E., „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw” – „Strategie rozwoju mikroprzedsiębiorstw”, Warszawa, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemśle ORGMASZ, nr specjalny 2005.
  28. Wypych M., „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw” – „Polskie mikroprzedsiębiorstwa w układzie sektorowo-regionalnym (tendencje rozwojowe)”, Warszawa, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemśle ORGMASZ, nr specjalny 2005.
  29. Zarębski S., „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw” – „Instrumenty podatkowe jako forma wsparcia małych przedsiębiorstw

w Europie Zachodniej”, Warszawa, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemśle ORGMASZ, nr specjalny 2005.

Akty prawne:

30. „Dziennik Ustaw” z 1998 r. nr 144, poz. 930.
31. Rozporządzenie ministra finansów z 15.12.2000 r. w sprawie podatkowej księgi przychodów i rozchodów, „Dziennik Ustaw” z 2000 r. nr 116, poz. 1222.
32. Rozporządzenie ministra finansów z 6.04.1993 r., „Dziennik Ustaw” z 1993 r. nr 28, poz. 129.
33. Ustawa o rachunkowości.
34. Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych.
35. Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych.
36. Ustawa o podatku od towarów i usług VAT.
37. Ustawa o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne.
38. Ustawa o specjalnych strefach ekonomicznych z 20.10.1994 r.
39. Ustawa o warunkach dopuszczalności i nadzorowania pomocy publicznej dla przedsiębiorców z 30.06.2000 r.

Strony internetowe:

40. [www.gofin.pl](http://www.gofin.pl) z 20.01.2007 r.
41. [www.kariera.univ.rzeszow.pl](http://www.kariera.univ.rzeszow.pl) z 21.03.2007 r.
42. [www.ksfp.org.pl](http://www.ksfp.org.pl) z 21.03.2007 r.
43. [www.ksu.parp.gov.pl](http://www.ksu.parp.gov.pl) z 27.07.2005 r.
44. [www.mikro.univ.szczecin.pl](http://www.mikro.univ.szczecin.pl) z 21.03.2007 r.
45. [www.psfp.org.pl](http://www.psfp.org.pl) z 21.03.2007 r.
46. [www.rarr.rzeszow.pl](http://www.rarr.rzeszow.pl) z 21.03.2007 r.
47. [www.skokstefczyka.pl](http://www.skokstefczyka.pl) z 15.12.2006 r.
48. [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl) z 26.10.2006 r.

Inne:

49. Praca magisterska A. Kidoń (promotor dr hab. inż. prof. nadz. PWr. Zofia Wilimowska) Politechnika Wrocławska, Wydział Informatyki i Zarządzania, 2007 r.

## Załącznik nr 1

### Wydatki, które zgodnie z ustawą nie są zaliczane do kosztów uzyskania przychodu

1. Wydatków na:
  - nabycie gruntów lub prawa wieczystego użytkowania gruntów, z wyjątkiem opłat za wieczyste użytkowanie gruntów,
  - nabycie lub wytworzenie we własnym zakresie środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych, w tym również wchodzących w skład nabytego przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części,
  - ulepszenie (przebudowa, rozbudowa itp.) środków trwałych, które zgodnie z odrębnymi przepisami powiększają wartość tych środków stanowiącą podstawę naliczenia odpisów amortyzacyjnych – wydatki te, po ich zaktualizowaniu zgodnie z odrębnymi przepisami, są kosztem uzyskania przychodów przy ustalaniu dochodu ze sprzedaży rzeczy i praw majątkowych, bez względu na czas ich poniesienia,
2. wydatków ponoszonych przez najemcę lub dzierżawcę albo używającego z tytułu najmu lub dzierżawy rzeczy albo praw majątkowych oraz realizacji umów o podobnym charakterze, stanowiących spłatę określonej w umowie wartości przedmiotu najmu lub dzierżawy albo używania, jeżeli rzecz tę lub prawo, zgodnie z odrębnymi przepisami, zalicza się do składników majątku najemcy lub dzierżawcy albo używającego. Gdy wartość kwoty spłaty wartości rzeczy albo praw przypadająca na poszczególne raty płacone przez najemcę lub dzierżawcę albo używającego nie jest określona w umowie, ustala się ją proporcjonalnie do okresu trwania umowy,
3. wydatków poniesionych przez wynajmującego lub wydzierżawiającego na nabycie lub wytworzenie rzeczy albo praw majątkowych stanowiących przedmiot najmu lub dzierżawy albo umów o podobnym charakterze, jeżeli rzecz tę albo prawa zalicza się, zgodnie z odrębnymi przepisami, do składników majątku najemcy lub dzierżawcy albo używającego. Jeżeli rzecz albo prawo zalicza się do składników majątku wynajmującego lub wydzierżawiającego, z zastrzeżeniem punktu 1, wydatki te stanowią koszty uzyskania przychodów,
4. odpisów z tytułu zużycia samochodu osobowego lub innego samochodu o dopuszczalnej ładowności nieprzekraczającej 500 kilogramów, dokonywanych według zasad określonych w odrębnych przepisach, w części ustalonej od wartości samochodu przewyższającej równowartość 10 000 euro przeliczonej na złote według kursów walut obcych ogłaszanych przez NBP z dnia odprawy celnej lub z dnia

- zakupu w kraju albo z dnia przekazania samochodu do używania i mających zastosowanie przy sprzedaży walut,
5. strat w środkach trwałych oraz wartościach niematerialnych i prawnych w części pokrytej sumą odpisów amortyzacyjnych,
  6. strat powstałych w wyniku likwidacji nie w pełni umorzonych środków trwałych, jeżeli środki te utraciły przydatność gospodarczą na skutek zmiany rodzaju działalności lub metody jej prowadzenia,
  7. wydatków na objęcie lub nabycie udziałów albo wkładów w spółdzielni, udziałów w spółce albo akcji oraz innych papierów wartościowych, a także wydatków na nabycie jednostek uczestnictwa w funduszach powierniczych oraz certyfikatów inwestycyjnych lub jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych. Wydatki takie są jednak kosztem uzyskania przychodu przy ustalaniu dochodu z odpłatnego zbycia tych udziałów (akcji), wkładów oraz innych papierów wartościowych, w tym dochodu z tytułu wykupu przez remitenta papierów wartościowych, a także dochodu z odpłatnego zbycia certyfikatów inwestycyjnych lub jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych, a także z tytułu umorzenia jednostek uczestnictwa lub certyfikatów inwestycyjnych w przypadku likwidacji funduszu inwestycyjnego,
  8. wydatków związanych z nabyciem pochodnych instrumentów finansowych – do czasu realizacji praw wynikających z tych instrumentów albo rezygnacji z realizacji praw wynikających z tych instrumentów albo ich odpłatnego zbycia – o ile wydatki te nie powiększają wartości środka trwałego oraz wartości niematerialnych i prawnych,
  9. odpisów i wpłat na różnego rodzaju fundusze tworzone przez podatnika. Kosztem uzyskania przychodów są tutaj jednak:
    - a) podstawowe odpisy i wpłaty na te fundusze, jeżeli obowiązek lub możliwość ich tworzenia w ciężar kosztów określają odrębne ustawy,
    - b) odpisy i zwiększenia, które w rozumieniu przepisów o zakładowym funduszu świadczeń socjalnych obciążają koszty działalności pracodawcy, jeżeli środki pieniężne stanowiące równowartość tych odpisów i zwiększeń zostały wpłacone na rachunek funduszu,
    - c) odpisy dokonywane na fundusze tworzone na podstawie przepisów o powszechnym ubezpieczeniu zdrowotnym,
  10. wydatków:
    - a) na spłatę pożyczek (kredytów), kredytów z wyjątkiem kapitalizowanych odsetek od tych pożyczek (kredytów),
    - b) na spłatę innych zobowiązań, w tym z tytułu udzielonych gwarancji i poręczeń,
    - c) na umorzenie kapitałów pozostających w związku z utworzeniem (nabyciem), powiększeniem lub ulepszeniem źródła przychodów,



11. naliczonych lecz niezapłaconych albo umorzonych odsetek od zobowiązań, w tym również od pożyczek (kredytów),
12. odsetek, prowizji i różnic kursowych od pożyczek (kredytów) zwiększających koszty inwestycji w okresie realizacji tych inwestycji,
13. odsetek od własnego kapitału włożonego przez podatnika w źródło przychodów,
14. darowizn i ofiar wszelkiego rodzaju, z wyjątkiem dokonywanych między spółkami tworzącymi podatkową grupę kapitałową,
15. podatku dochodowego oraz wpłat z zysku określonych w odrębnych przepisach,
16. jednorazowych odszkodowań z tytułu wypadków przy pracy i chorób zawodowych w wysokości ustalonej przez właściwego ministra oraz dodatkowej składki ubezpieczeniowej w przypadku stwierdzenia pogorszenia warunków pracy,
17. kosztów egzekucyjnych związanych z niewykonaniem zobowiązań,
18. grzywien i kar pieniężnych orzeczonych w postępowaniu karnym, karnym i skarbowym, administracyjnym w sprawach o wykroczenia oraz odsetek od tych grzywien i kar,
19. kar, opłat i odszkodowań oraz odsetek od tych zobowiązań z tytułu:
  - a) nieprzestrzegania przepisów w zakresie ochrony środowiska,
  - b) niewykonania nakazów właściwych organów nadzoru i kontroli dotyczących uchybień w dziedzinie bezpieczeństwa i higieny pracy,
20. wierzytelności odpisanych jako przedawnione,
21. odsetek za zwłokę z tytułu nieterminowych wpłat należności budżetowych i innych należności, do których stosuje się przepisy ustawy z 29 sierpnia 1997 roku – Ordynacja podatkowa (DzU nr 137, poz. 926),
22. kar umownych i odszkodowań z tytułu wad dostarczonych towarów, wykonanych robót i usług oraz zwłoki w dostarczeniu towaru wolnego od wad albo zwłoki w usunięciu wad towarów albo wykonanych robót i usług,
23. wydatków na wykup obligacji, pomniejszych o kwotę dyskonta,
24. wydatków związanych z nieruchomością w przypadku określonym w art. 13 ust. 2 pkt 2,
25. wierzytelności odpisanych jako nieściągalne, z wyjątkiem:
  - a) wierzytelności, które uprzednio na podstawie art. 12 ust. 3 (przychody związane z działalnością gospodarczą i działaniami specjalnymi produkcji rolnej) zostały zarachowane jako przychody należne, których nieściągalność została udokumentowana w sposób określony w ust. 2 (dotyczy wyceny przychodów w walutach obcych),
  - b) udzielonych przez jednostki organizacyjne uprawnione na podstawie odrębnych ustaw regulujących zasady ich funkcjonowania do udzielania kredytów (pożyczek) – wymagalnych a nieściągalnych kredytów (pożyczek), pomniejszych o kwotę niespłaconych odsetek

- i równowartość rezerw na te kredyty (pożyczki), zaliczonych uprzednio do kosztów uzyskania przychodów,
- c) strat poniesionych przez bank z tytułu udzielonych po 1 stycznia 1997 r. gwarancji albo poręczeń spłaty kredytów i pożyczek,
26. rezerw tworzonych na pokrycie wierzytelności, których nieściągalność została uprawdopodobniona, z wyjątkiem tych rezerw utworzonych na pokrycie:
- a) wierzytelności, które uprzednio na podstawie art. 12 ust. 3 zostały zarachowane jako przychody należne,
  - b) wymagalnych a nieściągalnych kredytów (pożyczek) w jednostkach organizacyjnych, z wyjątkiem rezerw tworzonych na pokrycie wierzytelności, których nieściągalność została uprawdopodobniona, jeśli stanowiące ich podstawę kredyty zostały udzielone z naruszeniem prawa, przy czym naruszenie to powinno być stwierdzone prawomocnym wyrokiem sądu,
  - c) wymagalnych a nieściągalnych należności z tytułu udzielonych przez bank po 1 stycznia 1997 r. gwarancji albo poręczeń spłaty kredytów i pożyczek, z wyjątkiem rezerw utworzonych na te stracone należności, gdy bank udzielił gwarancji lub poręczeń z naruszeniem prawa, przy czym naruszenie to powinno być stwierdzone prawomocnym wyrokiem sądu,
  - d) 25% kwoty wątpliwych kredytów (pożyczek) oraz 25% kwoty wątpliwych należności z tytułu gwarancji albo poręczeń spłaty kredytów i pożyczek – udzielonych przez bank po 1 stycznia 1997 r., z wyjątkiem rezerw tworzonych na pokrycie tych kredytów,
27. rezerw innych niż wymienione w punkcie 26, jeśli obowiązek ich tworzenia w ciężar kosztu nie wynika z odrębnych ustaw; nie są jednak kosztem uzyskania przychodów rezerwy utworzone zgodnie z ustawą z 29 września 1994 r. o rachunkowości (DzU nr 121, poz. 591) inne niż określone w niniejszej ustawie jako taki koszt,
28. kosztów reprezentacji i reklamy w części przekraczającej 0,25% przychodów, chyba że reklama prowadzona jest w środkach masowego przekazu lub publicznie w inny sposób,
29. odpisów na fundusze rekultywacji w wysokości przekraczającej kwotę określoną przez podatnika na dany rok w planie rekultywacji terenów poeksploatacyjnych, skorygowaną o kwotę pozostałości środków tego funduszu według stanu na początek roku podatkowego,
30. wydatków ponoszonych na rzecz pracowników z tytułu używania przez nich samochodów na potrzeby podatnika:
- a) w celu odbycia podróży służbowej (jazdy zamiejscowe) – w wysokości przekraczającej kwotę ustaloną przy zastosowaniu stawek za jeden kilometr przebiegu pojazdu lub w pełnej wysokości, jeśli podróż służbowa pracownika nie jest udokumentowana delegacją służbową,

- b) w jazdach lokalnych – w wysokości przekraczającej wysokość miesięcznego ryczałtu pieniężnego albo w wysokości przekraczającej stawki za jeden kilometr przebiegu pojazdu, określonych w odrębnych przepisach wydanych przez właściwego ministra, obowiązujących w przedsiębiorstwach państwowych,
31. kwot, o które zgodnie z prawem górniczym została podwyższona podstawowa opłata eksploatacyjna za wydobywanie kopalin,
  32. kwot dodatkowych, które zgodnie z przepisami o cenach podlegają wpłaceniu do budżetu państwa,
  33. kwot dodatkowych opłat rocznych z niezabudowaniem bądź niezagospodarowaniem gruntów w określonym terminie, przewidzianym w przepisie o gospodarce gruntami,
  34. wpłat, o których mowa w art. 21 ust. 1 i art. 23 ustawy z 27 sierpnia 1997 roku o rehabilitacji zawodowej i społecznej osób niepełnosprawnych (DzU nr 123, poz. 776),
  35. składek na rzecz organizacji, do których przynależność podatnika nie jest obowiązkowa, z wyjątkiem:
    - a) składek organizacji spółdzielczych, na rzecz związków rewizyjnych i Krajowej Rady Spółdzielczej, z tym że górną granicę składek określił minister finansów na wniosek Krajowej Rady Spółdzielczej,
    - b) składek na rzecz związków pracodawców do wysokości określonej przez Radę Ministrów w drodze rozporządzenia (DzU z 1996 r. nr 137, poz. 639),
  36. wydatków ponoszonych na rzecz udziałowców (akcjonariuszy) i członków spółdzielni niebędących pracownikami w rozumieniu odrębnych przepisów oraz na rzecz osób wchodzących w skład rad nadzorczych, komisji rewizyjnych lub innych organów stanowiących osób prawnych z wyjątkiem wynagrodzeń wypłacanych z tytułu pełnionych funkcji, z tym że wydatki ponoszone na rzecz członków rolniczych spółdzielni produkcyjnych i innych spółdzielni zajmujących się produkcją rolną są kosztem uzyskania przychodu w części dotyczącej działalności objętej obowiązkiem podatkowym w zakresie podatku dochodowego,
  37. strat z tytułu odpłatnego zbycia wierzytelności, chyba że wierzytelność ta uprzednio, na podstawie art. 12 ust. 3, została zarachowana jako przychód należny,
  38. składek na ubezpieczenie społeczne oraz Fundusz Pracy i na inne fundusze celowe utworzone na podstawie odrębnych ustaw – od nagród i premii wypłaconych w gotówce lub w papierach wartościowych z dochodu po opodatkowaniu podatkiem dochodowym,
  39. poniesionych kosztów zaniechanych inwestycji,
  40. umorzonych kredytów (pożyczek) bankowych, jeżeli ich umorzenie nie jest związane z bankowym postępowaniem ugodowym w rozumieniu przepisów o restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw i banków lub

- postępowaniem układowym w rozumieniu przepisów prawa o postępowaniu ugodowym,
41. wydatków pracodawcy na działalność socjalną, o której mowa w przepisach o zakładowym funduszu świadczeń socjalnych; kosztem uzyskania przychodów są jednak świadczenia urlopowe wypłacone zgodnie z przepisami o zakładowym funduszu świadczeń socjalnych,
  42. podatku od towarów i usług, z tym że jest kosztem uzyskania przychodów:
    - a) podatek naliczony:
      - jeżeli podatnik zwolniony jest z podatku od towarów i usług lub nabył towary i usługi w celu wytworzenia albo odsprzedaży towarów lub świadczenia usług zwolnionych z podatku od towarów i usług w tej części, w której zgodnie z przepisami o podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowym podatnikowi nie przysługuje obniżenie kwoty lub zwrot różnicy podatku od towarów i usług – jeżeli naliczony podatek od towarów i usług nie powiększa wartości środka trwałego,
    - b) podatek należny powstały w przypadku:
      - importu usług, z wyłączeniem usług transportowych,
      - przekazania lub zużycia przez podatnika towarów lub świadczenia usług na potrzeby reprezentacji powstałych z reklamy,
  43. strat powstałych w wyniku nadmiernych ubytków niezawinionych niedoborów wyrobów akcyzowych oraz podatku akcyzowego od tych ubytków lub niedoborów,
  44. odpisów z tytułu zużycia środków trwałych dokonanych według zasad określonych w odrębnych przepisach, od tej części ich wartości, która odpowiada poniesionym wydatkom na nabycie lub wytworzenie tych środków we własnym zakresie, odliczonym od podstawy opodatkowania podatkiem dochodowym albo zwróconym podatnikowi w jakiegokolwiek formie,
  45. składek na ubezpieczenie samochodu osobowego lub innego samochodu o dopuszczalnej ładowności nieprzekraczającej 500 kilogramów w wysokości przekraczającej ich część ustaloną w takiej proporcji, w jakiej pozostaje równowartość 10 000 ECU, przeliczona na złote według kursu sprzedaży walut obcych ogłaszanego przez NBP z dnia zawarcia umowy ubezpieczenia w wartości samochodu przyjętej dla celów ubezpieczenia,
  46. strat powstałych w wyniku utraty lub likwidacji samochodów oraz kosztów ich remontów powypadkowych, jeżeli samochody nie były objęte ubezpieczeniem dobrowolnym,
  47. wydatków, z zastrzeżeniem punktu 30. z tytułu kosztów używania, dla potrzeb działalności gospodarczej, samochodów osobowych lub innych samochodów o dopuszczalnej ładowności nieprzekraczającej 500

- kilogramów, niestanowiących składników majątku podatnika – w części przekraczającej kwotę wynikającą z pomnożenia liczby kilometrów faktycznego przebiegu pojazdu dla celów podatnika oraz stawki za jeden kilometr przebiegu, określonej w odrębnych przepisach wydanych przez właściwego ministra, obowiązującej w przedsiębiorstwach państwowych, podatek jest zobowiązany prowadzić według obowiązującego wzoru ewidencję przebiegu pojazdu,
48. wydatków poniesionych na zakup zużywających się stopniowo rzeczowych składników majątku podatnika niezaliczanych zgodnie z odrębnymi przepisami do środków trwałych – w przypadku stwierdzenia, że składniki te nie są wykorzystywane dla celów działalności prowadzonej przez podatnika, lecz służą osobistym celom pracowników i innych osób albo znajdują się poza siedzibą podatnika,
  49. dopłat, o których mowa w art. 12 ust. 4 pkt 11 oraz ich zwrotu,
  50. dopłat sanacyjnych, które zgodnie z odrębnymi przepisami podlegają wpłacie do budżetu państwa lub budżetu gminy,
  51. kosztów utrzymania zakładowych obiektów socjalnych, w części pokrytej ze środków zakładowego funduszu świadczeń socjalnych,
  52. strat (kosztów) powstałych w wyniku utraty dokonanych przedpłat (zaliczek, zadatków) w związku z niewykonaniem umowy,
  53. niewypłaconych osobom fizycznym nieprowadzącym działalności gospodarczej należności z tytułów określonych w art. 41 ust. 1 ustawy z 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych,
  54. wydatków i kosztów sfinansowanych z dochodów, o których mowa w art. 17 ust. 1, punkty 23 i 24,
  55. składek opłaconych przez pracodawcę z tytułu zawartych lub odnowionych umów ubezpieczenia na rzecz pracowników, z wyjątkiem umów dotyczących ryzyka grup 1, 2 i 5 działu I oraz grup 1 i 2 działu II, wymienionych w załączniku do ustawy z 28 lipca 1990 roku o działalności ubezpieczeniowej (DzU z 1996 r. nr 11, poz. 62), jeżeli uprawnionym do otrzymywania świadczenia nie jest pracodawca i umowa ubezpieczenia w okresie 5 lat, licząc od końca roku kalendarzowego, w którym ją zawarto lub odnowiono, wyklucza:
    - a) wypłatę kwoty stanowiącej wartość odstąpienia od umowy,
    - b) możliwość zaciągania zobowiązań pod zastaw praw wynikających z umowy,
    - c) wypłatę z tytułu dożycia wieku oznaczonego w umowie.

## Załącznik nr 2

### Składka na ubezpieczenie zdrowotne

„Podstawę wymiaru składki na ubezpieczenie zdrowotne stanowi zadeklarowana kwota, nie niższa jednak niż 75% przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw z poprzedniego kwartału, włącznie z wypłatami z zysku. Składka w nowej wysokości obowiązuje od trzeciego miesiąca następnego kwartału. Tak wynika z art. 81 ust. 2 ustawy z 27 sierpnia 2004 r. o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych (DzU nr 210, poz. 2135 z późniejszymi zmianami), dalej: ustawy zdrowotnej.

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie wyniosło odpowiednio:

- w III kwartale 2006 r. – 2627,53 zł („Monitor Polski” z 2006 r. nr 74, poz. 744),
- w IV kwartale 2006 r. – 2822,51 zł („Monitor Polski” z 2007 r. nr 4, poz. 36).

Minimalną podstawę wymiaru i kwotę składki na ubezpieczenie zdrowotne przedstawia tabela nr 6.36” [40]:

**Tabela 6.36** Minimalna podstawa wymiaru i kwota składki na ubezpieczenie zdrowotne.

<b>Kwota</b>	<b>Okres</b>	<b>1.12.2006 r.– 31.12.2006 r.</b>	<b>1.01.2007 r.– 28.02.2007 r.</b>	<b>1.03.2007 r.– 31.05.2007 r.</b>
75% przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia (zł)		1970,65	1970,65	2116,88
Stawka %		8,75	9,00	9,00
Kwota (zł)		172,43	177,36	190,52
Stawka % do odliczenia od podatku		7,75	7,75	7,75
Kwota (zł)		152,73	152,73	164,06

Źródło: [40].

### Załącznik nr 3

#### Koszty związane z pracownikiem przy wynagrodzeniu 1500 zł brutto (według „Kalkulator IP – ZUS/PDF Pracownika”)

Wynagrodzenie brutto 1500 zł	Pracownik	Pracodawca	Suma
Ubezpieczenie wypadkowe: 1,80%	0,00 zł	27,00 zł	27,00 zł
Ubezpieczenie emerytalne: 19,52%	146,40 zł	146,40 zł	292,80 zł
Ubezpieczenie rentowe: 13,00%	97,50 zł	97,50 zł	195,00 zł
Ubezpieczenie chorobowe: 2,45%	36,75 zł	0,00 zł	36,75 zł
Fundusz Pracy: 2,45%	0,00 zł	36,75 zł	36,75 zł
Ubezpieczenie zdrowotne: 9,00%	109,74 zł	0,00 zł	109,74 zł
Fundusz Gw. Św. Pracow.: 0,10%	0,00 zł	1,50 zł	1,50 zł
<b>Razem:</b>	<b>390,39 zł</b>	<b>309,15 zł</b>	<b>699,54 zł</b>
Razem ZUS 51:	551,55 zł		
Razem ZUS 52:	109,74 zł		
Razem ZUS 53:	38,25 zł		
Podstawa do ubezpieczenia zdrowotnego:	1219,35 zł		
Całkowity koszt pracodawcy:	1809,15 zł		

Wynagrodzenie brutto:	1500,00 zł
Koszt uzyskania przychodu:	108,50 zł
Kwota wolna na miesiąc	47,71 zł
Podatek wyliczony 19,00%	163,38 zł
Ubezpieczenie zdrowotne 9,00%	109,74 zł
7,75% = 94,50; 1,25% = 15,24	
Zaliczka na podatek:	69,00 zł
Do wypłaty:	1040,61 zł.

### Załącznik nr 4

#### Koszty związane z pracownikiem przy wynagrodzeniu 2000 zł brutto (według „Kalkulator IP – ZUS/PDF Pracownika”)

<b>Wynagrodzenie brutto 2000 zł</b>	<b>Pracownik</b>	<b>Pracodawca</b>	<b>Suma</b>
Ubezpieczenie wypadkowe: 1,80%	0,00 zł	36,00 zł	36,00 zł
Ubezpieczenie emerytalne: 19,52%	195,20 zł	195,20 zł	390,40 zł
Ubezpieczenie rentowe: 13,00%	130,00 zł	130,00 zł	260,00 zł
Ubezpieczenie chorobowe: 2,45%	49,00 zł	0,00 zł	49,00 zł
Fundusz Pracy: 2,45%	0,00 zł	49,00 zł	49,00 zł
Ubezpieczenie zdrowotne: 9,00%	146,32 zł	0,00 zł	146,32 zł
Fundusz Gw. Św. Pracow.: 0,10%	0,00 zł	2,00 zł	2,00 zł
<b>Razem:</b>	<b>520,52 zł</b>	<b>412,20 zł</b>	<b>932,72 zł</b>
Razem ZUS 51:	735,40 zł		
Razem ZUS 52:	146,32 zł		
Razem ZUS 53:	51,00 zł		
Podstawa do ubezpieczenia zdrowotnego:	1625,80 zł		
Całkowity koszt pracodawcy:	2412,20 zł		

Wynagrodzenie brutto:	2000,00 zł
Koszt uzyskania przychodu:	108,50 zł
Kwota wolna na miesiąc	47,71 zł
Podatek wyliczony 19,00 %	240,52 zł
Ubezpieczenie zdrowotne 9,00 %	146,32 zł
7,75% = 126,00; 1,25% = 20,32	
Zaliczka na podatek:	115,00 zł
Do wypłaty:	1364,48 zł.