

Wojciech Dawid Krzeszowski

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

KSZTAŁTOWANIE OBCIĄŻEŃ PODATKOWYCH NA ETAPIE PLANOWANIA INWESTYCJI

W teorii i praktyce gospodarczej można spotkać z różnymi zdaniemiami na temat celu działalności przedsiębiorstwa. Wymienia się tutaj maksymalizację zysku lub przepływów pieniężnych, wzrost wartości przedsiębiorstwa, utrzymanie płynności finansowej itd. Z tymi problemami nieodłącznie wiąże się zagadnienie płatności z tytułu podatków. Wpływają one na poziom zarówno osiąganego zysku netto, jak i przepływów pieniężnych przedsiębiorstwa.

Podmiot funkcjonujący racjonalnie będzie zwykle dążył do minimalizacji „ciężaru” podatkowego. Działania tego typu powinny być dokonywane już na etapie planowania inwestycji¹. Dzięki takiemu rozwiązaniu można uniknąć błędów polegających na podjęciu niewłaściwej decyzji, kształtujących wartość i moment czasowy płaconych podatków. W celu zilustrowania znaczenia omawianych zagadnień można posłużyć się przypadkiem, z którym spotkał się przedsiębiorca zajmujący się usługami konsultingowymi. Wystawił on fakturę na kwotę 200 000 zł netto za wykonaną usługę. Z tego tytułu przedsiębiorca był zobowiązany do zapłacenia w następnym miesiącu kwoty 22% podatku od towarów i usług VAT (44 000 zł) oraz 19% podatku dochodowego² (38 000 zł). Łącznie daje to kwotę 82 000 zł do zapłaty do urzędu skarbowego. Wszystko byłoby dobrze, gdyby nie to, że kontrahent nie zapłacił za wystawioną fakturę w umówionym terminie. Po

¹ Pojęcie inwestycji rozumiemy tutaj tak, jak w literaturze z dziedziny finansów, tzn. najczęściej jako nakłady na nowe środki trwałe, wartości niematerialne i prawne czy też papiery wartościowe obcych jednostek (w niniejszym artykule skoncentrujemy się na inwestycjach polegających na utworzeniu lub rozszerzeniu przedsiębiorstwa). Pojęcie to odbiega od definicji zawartej w znowelizowanej ustawie o rachunkowości według której nakładów na środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne służące prowadzonej działalności nie zalicza się do inwestycji (Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości oraz późniejsza nowelizacja. Dz U z 1994, nr 121 poz. 591, z późn. zmian. oraz 2000, nr 60, poz. 703, nr 94, poz. 1037 i nr 113, poz. 1186 [u.r.]).

² Celem uproszczenia przykładu zakładamy, że pozostały VAT należny i naliczony (z innych tytułów) kompensowały się wzajemnie, podobnie jak i pozostałe przychody oraz koszty. Bardzo zbliżony charakter miała opisywana powyżej sytuacja.

upływie pół roku przedsiębiorcy udało się odzyskać dopiero połowę należnej mu kwoty. Przez kilka miesięcy miał on zablokowany przez urząd skarbowy rachunek bankowy i był bardzo bliski bankructwa. Opisany przypadek nie jest z pewnością jedynym takim w praktyce przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą. Nie można powiedzieć, że wcześniejsze zaplanowanie różnych wariantów pozwalałoby całkowicie uniknąć takich sytuacji. Jednak przyczynia się ono do podejmowania bardziej przemyślanych decyzji i lepszego zsynchronizowania wpływów z wydatkami.

W niniejszym artykule skoncentrujemy się na planowaniu obciążeń podatkowych w momencie podejmowania decyzji co do opłacalności realizacji projektu inwestycyjnego. Do kluczowych elementów wpływających na wysokość płaconych w przyszłości podatków należą m.in.:

- forma opodatkowania przedsiębiorstwa,
- miejsce prowadzenia działalności,
- sposób finansowania działalności,
- metoda amortyzacji składników majątku trwałego,
- moment rozliczania się z tytułu podatków,
- forma zatrudnienia pracowników³.

Jednym z pierwszych czynników, na które należy zwrócić uwagę, jest forma opodatkowania działalności gospodarczej. Wybór praktycznie dotyczy podmiotów podlegających podatkowi dochodowemu od osób fizycznych. Mają one możliwość opodatkowania się:

- na zasadach ogólnych według skali progresywnej,
- na zasadach ogólnych według podatku liniowego,
- w formie ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych,
- w formie karty podatkowej (ryczałt w ustalonej kwocie).

W zależności od podjętej decyzji wartość obciążeń fiskalnych może być całkowicie różna. Wybór formy opodatkowania mógłby być przedmiotem odrębnego artykułu. Z tego względu ograniczymy się tutaj do porównania, na podstawie przykładu, jedynie podatku liniowego na zasadach ogólnych z ryczałtem od przychodów.

Przykład 1

Przedsiębiorca planuje rozpoczęcie działalności gospodarczej. Może wybrać podatek liniowy lub ryczałt od przychodów. Wartość poszczególnych planowanych pozycji ma wynieść w skali rocznej:

przychody = 120 000 zł,

koszty = 80 000 zł,

³ Wprawdzie temat artykułu odnosi się do podatków, jednak przy omawianiu tych zagadnień należałoby również wspomnieć o różnicach w zakresie obciążenia przedsiębiorstwa składkami ZUS w zależności od sposobu zatrudnienia pracowników.

składki ZUS = 7200 zł,
 składki na ubezpieczenie zdrowotne podlegające odliczeniu od podatku = 1750 zł,
 stawka podatku liniowego = 19%,
 stawka ryczału od przychodów = 8,5%,
 podatek liniowy do zapłacenia = $(120\ 000\ \text{zł} - 80\ 000\ \text{zł} - 7200\ \text{zł}) \cdot 0,19 - 1750\ \text{zł} = 4482\ \text{zł}$,
 ryczałt od przychodów = $(120\ 000\ \text{zł} - 7200\ \text{zł}) \cdot 0,085 - 1750\ \text{zł} = 7838\ \text{zł}$.

Różnica w wartości planowanego podatku będzie równa 3356 zł i w opisywanej sytuacji bardziej opłacalne będą zasady ogólne (podatek liniowy). Przy założeniu jednak, że ryczałt wynosi 3%, planowany podatek wyniesie 1634 zł i wtedy bardziej opłacalny będzie ryczałt od przychodów ewidencjonowanych. Jak wynika z powyższych rozważań, każdy przypadek wymaga indywidualnej analizy i w zależności od jej wyników powinny zostać podjęte decyzje co do formy opodatkowania przyszłej działalności.

Kolejnym kryterium, na które należy zwrócić uwagę, jest miejsce prowadzenia działalności gospodarczej. Poprzez umiejscowienie inwestycji za granicą Rzeczypospolitej Polskiej podmiot może korzystać np. z niższych stawek podatku dochodowego (przykłady tzw. rajów podatkowych). Na terenie kraju można z kolei wybrać jako miejsce prowadzenia działalności specjalne strefy ekonomiczne. Rozwiązanie takie pozwala w wielu przypadkach na znaczne obniżenie obciążeń podatkowych w określonym czasie. Zasadniczą korzyścią jest ulga w podatku dochodowym wynosząca maksymalnie 65% wartości inwestycji, przez którą rozumie się nakłady na nabycie gruntów, nakłady na budowle i budynki oraz nakłady na wyposażenie obiektów w środki trwałe związane z prowadzeniem działalności. Jeżeli np. wartość tych nakładów wyniesie 1 000 000 zł, to wartość zwolnienia może wynieść nawet 650 000 zł, czyli inwestor nie będzie płacił podatku dochodowego od dochodu narastająco do wysokości 3 421 023 zł $(650\ 000\ \text{zł}/0,19)$. Pomoc taka zostanie udzielona pod warunkiem, że działalność gospodarcza związana z daną inwestycją będzie prowadzona przez co najmniej pięć lat od dnia udzielenia pomocy. Ulgi mogą być stosowane również w celu tworzenia nowych miejsc pracy związanych z daną inwestycją. Do obliczenia wysokości kosztów stanowiących podstawę do uzyskania ulgi z tytułu tworzenia nowych miejsc pracy uwzględnia się wartość ponoszonych przez przedsiębiorcę dwuletnich kosztów pracy (koszty płacy brutto i inne obowiązkowe płatności związane z zatrudnianiem) nowo zatrudnionych pracowników. Także tutaj jest warunek, że nowo utworzone miejsca pracy będą zachowane przez co najmniej pięć lat od dnia udzielenia pomocy. Z doświadczeń autora wynika, że dzięki omawianym ulgom różnica w wartości NPV w ocenie projektu inwestycyjnego może wynieść nawet kilkaset procent.

Obciążenia przedsiębiorstwa z tytułu podatków są uwarunkowane także sposobem finansowania działalności. Podatnicy będący osobami fizycznymi nie mogą uznawać za koszt podatkowy odsetek od włożonych w przedsiębiorstwo kapitałów⁴. Przedsiębiorstwo będące osobą prawną nie może uznawać za koszty podatkowe odsetek od pożyczek otrzymanych przez spółkę od udziałowców posiadających co najmniej 25% jej udziałów (akcji) – liczonych od tej części pożyczki, która przekracza trzykrotność kapitału zakładowego.⁵ Kiedy jednostka zaciąga np. kredyt w banku, odsetki z tego tytułu stanowią koszt zmniejszający dochód. Korzyści z finansowania się z obcych źródeł można oszacować jako wielkość tarczy podatkowej na odsetkach z tytułu kredytu lub pożyczki od innych niż akcjonariusze (udziałowcy) podmiotów⁶. Wartość tej korzyści jest więc równa iloczynowi odsetek oraz stawki podatkowej. Założenia dotyczące oddziaływania tarczy podatkowej mają sens jedynie wtedy, kiedy przedsiębiorstwo będzie, według planów, generować ze swojej działalności dochód do celów podatkowych. W przypadku osób prawnych dodatkowym, negatywnym aspektem finansowania własnego jest podwójne opodatkowanie zysków właścicieli, gdyż najpierw jest opodatkowany dochód przedsiębiorstwa, a następnie jest pobierany podatek od wypłacanej im dywidendy. Zagadnienia związane ze źródłami finansowania są obszernie prezentowane w podręcznikach z zakresu finansów, zatem nie będziemy się tutaj szerzej nimi zajmować. Można jedynie powiedzieć, że według omawianych kryteriów, przedsiębiorstwu bardziej opłaca się korzystać z kapitałów obcych niż własnych. Musi być jednak spełniony warunek, że stopa zwrotu z kapitałów własnych jest wyższa od kosztu kapitału obcego pomniejszego o tarczę podatkową.

Wybór metody amortyzacji jest kolejnym elementem, który należy rozważyć w momencie planowania obciążeń fiskalnych. Z podatkowego punktu widzenia przedsiębiorstwo powinno być zainteresowane jak najszybszym odpisaniem wartości środka trwałego lub wartości niematerialnej i prawnej w koszty zmniejszające podstawę opodatkowania. Z tych powodów, w miarę możliwości, należy:

- jednorazowo odpisywać w koszty środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne o wartości do 3500 zł,
- wybierać metodę amortyzacji degresywną lub liniową z podwyższonymi współczynnikami – dla wybranych grup środków trwałych lub

⁴ Artykuł 23, ust. 1, pkt. 9 Ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych (DzU z 2000, nr 14, poz. 176 z późn. zmian. [u.p.d.o.f.]).

⁵ Więcej na ten temat: art. 16, ust.1, pkt. 60 Ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (DzU 2000, nr 54, poz. 654 z późn. zmian. [u.p.d.o.p.]).

⁶ Z uwzględnieniem odsetek z tytułu pożyczki od akcjonariuszy (udziałowców) osoby prawnej do wysokości omawianego powyżej limitu.

- ustalać na maksymalnym dozwolonym poziomie stawki amortyzacyjne – dla pozostałych środków trwałych⁷.

Korzyści z tytułu szybszego uwzględnienia w kosztach podwyższonej amortyzacji zostaną przedstawione na przykładzie.

Przykład 2

Jednostka ma do wyboru: zastosować metodę liniową lub degresywną amortyzacji ze współczynnikiem równym 2. Stawka amortyzacji wynosi 20%. Wartość środka trwałego jest równa 1 000 000 zł. Stawka procentowa podatku równa się 19%, a stopa dyskontowa 10%.

W celu określenia korzyści należy obliczyć bieżącą wartość (na moment 0) przyszłych tarcz podatkowych z tytułu amortyzacji. Tarcza podatkowa jest obliczana jako iloczyn stawki podatkowej oraz wartości amortyzacji, a wartość bieżąca – jako iloraz tarczy podatkowej i współczynnika dyskontującego, który dla pierwszego okresu wynosi $1,1^{-1}$, dla drugiego $1,1^{-2}$ itd. (tab. 1).

Tabela 1. Wartość bieżąca korzyści ze stosowania degresywnej i liniowej metody amortyzacji

Okres	Metoda degresywna			Metoda liniowa		
	odpisy amortyzacyjne	tarcza podatkowa	wartość bieżąca	odpisy amortyzacyjne	tarcza podatkowa	wartość bieżąca
1	400 000	76 000	69 091	200 000	38 000	34 545
2	240 000	45 600	37 686	200 000	38 000	31 405
3	200 000	38 000	28 550	200 000	38 000	28 550
4	160 000	30 400	20 764	200 000	38 000	25 955
5	0	0	0	200 000	38 000	23 595
Suma	1 000 000	190 000	156 090	1 000 000	190 000	144 050

Źródło: opracowanie własne.

Jak wynika z obliczeń, różnica wartości bieżących korzyści jest równa 12 041 zł (156 090 zł – 144 050 zł). Tym samym bardziej opłacalny jest dla przedsiębiorstwa wybór degresywnej metody amortyzacji. Należy uwzględnić, że wynik obliczeń mógłby być odmienny w sytuacji występowania strat na cele podatkowe oraz w przypadku rosnących stawek podatkowych.

Istotnym elementem planowania jest również odpowiedni wybór roku podatkowego. W sytuacji podlegania sezonowości niejednokrotnie należy określić inny niż kalendarzowy rok podatkowy. Zakładając, że np. spółka w pierwszym półroczu będzie generować dochód do opodatkowania w wysokości 500 000 zł, a w drugiej połowie roku osiągnie stratę w wysokości 400 000, to na zwrot

⁷ Więcej na ten temat: art. 16a-16m u.p.d.o.p. oraz art. 22a- 22o u.p.d.o.f.

nadpłaconego podatku będzie musiała czekać aż do ostatecznego rozliczenia w następnym roku. Jeżeli rozliczenie to będzie miało miejsce w marcu przyszłego roku, to przez 9 miesięcy będzie nadpłata podatku dochodowego w wysokości $0,19 \cdot 400\,000 \text{ zł} = 76\,000 \text{ zł}$. Przy założeniu kosztu kapitału na poziomie 10%, strata z tego tytułu wyniesie $0,1 \cdot 76\,000 \text{ zł} \cdot 0,75 = 5700 \text{ zł}$.

W przypadku już istniejących przedsiębiorstw należy także rozważyć opłacalność wpłacania zaliczek w uproszczonej formie jako 1/12 podatku należnego wykazanego w zeznaniu złożonym w roku poprzedzającym dany rok podatkowy. Rozwiązanie takie będzie korzystne w sytuacji, kiedy planowany dochód i podatek dochodowy będzie wyższy od tego, który został wykazany w poprzednim okresie. Przedsiębiorstwo będzie tym samym korzystać na odroczeniu w czasie płatności do urzędu skarbowego.

Na wysokość obciążeń fiskalnych ma także wpływ forma zatrudniania pracowników. Sytuacja kształtuje się odmiennie, kiedy jednostka zatrudnia na pełny etat lub np. na umowę zlecenie. W celu zilustrowania różnic zostanie przedstawiony przykład.

Przykład 3

Przedsiębiorstwo ma możliwość zatrudnienia pracownika na pełny etat lub zawarcia umowy zlecenia ze studentem do 26 roku życia⁸. Na podstawie analizy rynku pracy zdecydowano, że pracownik powinien otrzymywać około 1000 zł „do ręki”. Należy określić obciążenia pracownika z tytułu podatków oraz składek ZUS w obydwu przypadkach.

A. Pracownik zatrudniony na etat

Wartość wynagrodzenia netto (bez dodatkowych obciążeń i z założeniem, że pracownik jest zatrudniony tylko w tym zakładzie pracy i nie dojeżdża do pracy z innej miejscowości) można w przybliżeniu przedstawić w postaci następującego wyrażenia: wynagrodzenie brutto – ubezpieczenia społeczne obciążające pracownika – ubezpieczenie zdrowotne – podatek = wynagrodzenie netto.

Niewiadomą jest tutaj wartość wynagrodzenia brutto, które zostanie oznaczone jako *WB*.

Procent ubezpieczeń społecznych obciążających pracownika = 9,76% (emeryt.) + 6,50% (rent.) + 2,45% (chor.) = 18,71%,

koszty uzyskania przychodu = 102,25 zł; ulga w podatku = 44,17 zł,

procent ubezpieczenia zdrowotnego podlegającego odliczeniu od podatku = 7,75%,

procent ubezpieczenia zdrowotnego do odprowadzenia do ZUS = 8,50%,
 procent ubezpieczeń społecznych obciążających pracodawcę = 9,76% (emeryt.) + 6,50% (rent.) + 1,93% (wypad.)⁹ + 2,45% (fund. pracy) + 0,15% (fund. gwar. świad. prac.) = 20,79%.

⁸ Zakłada się wartość składek ZUS oraz podatków według stanu prawnego na 2005 r.

⁹ Wartość ubezpieczenia wypadkowego jest określana indywidualnie dla poszczególnych jednostek. Tutaj została ustalona na poziomie 1,93%.

W takim wypadku można napisać:

ubezpieczenia społeczne obciążające pracownika = $18,71\% \cdot WB$,

ubezpieczenie zdrowotne = $(WB - 18,71\% \cdot WB) \cdot 8,50\%$,

podatek = $(WB - 18,71\% \cdot WB - 102,25 \text{ zł}) \cdot 0,19 - (WB - 18,71\% \cdot WB) \cdot 7,75\% - 44,17 \text{ zł}$.

Podstawiając do równania na wynagrodzenie netto, otrzymuje się, że wynagrodzenie brutto powinno wynosić 1435,46 zł, co łącznie ze składkami ZUS obciążającymi pracodawcę w wysokości 298,43 zł ($20,79\% \cdot 1435,46$) daje kwotę obciążenia przedsiębiorcy 1733,89 zł.

B. Pracownik zatrudniony na umowę zlecenie

Wartość wynagrodzenia netto (przy założeniu, że nie trzeba odprowadzać za niego składek ZUS, jak np. w przypadku studentów do 26 roku życia lub osób zatrudnionych gdzie indziej na podstawie umowy o pracę z minimalnym wynagrodzeniem) można w przybliżeniu przedstawić w postaci następującego wyrażenia:

wynagrodzenie brutto – ubezpieczenie zdrowotne – podatek = wynagrodzenie netto.

Niewiadomą, podobnie jak powyżej, jest wartość wynagrodzenia brutto, które zostanie oznaczone jako WB .

Koszty uzyskania przychodu = $20\% \cdot WB$,

procent ubezpieczeń zdrowotnych jak wyżej.

W takim wypadku można napisać:

ubezpieczenie zdrowotne = $WB \cdot 8,50\%$,

podatek = $(WB - 20\% \cdot WB) \cdot 0,19 - WB \cdot 7,75\%$.

Podstawiając do równania na wynagrodzenie netto, otrzymuje się, że wynagrodzenie brutto powinno wynosić 1189,73% zł¹⁰. Różnica w obciążeniach pracodawcy wynosi więc 544,17 zł¹¹. Jeżeli pomnoży się tę kwotę przez np. 10 pracowników, a następnie przez 12 miesięcy to otrzyma się w przybliżeniu wartość 65 300 zł. Jak widać, różnica w wydatkach jest znaczna. Oczywiście należy tutaj rozważyć także inne czynniki mające wpływ na formę zatrudnienia pracowników, ale z pewnością omawiane kryterium również powinno być brane pod uwagę.

W powyższym opracowaniu przedstawiono wybrane zagadnienia z zakresu podatków. Należy je rozpatrywać w momencie podejmowania decyzji co do realizacji projektu inwestycyjnego. Omówienie wszystkich problemów z tym związanych wykracza poza ramy niniejszego artykułu. Ponadto każda inwestycja posiada swój indywidualny charakter i wpływa na nią szereg elementów

¹⁰ Ewentualne drobne różnice w obliczeniach mogą wynikać z zaokrąglenia podstawy opodatkowania do pełnych złotych, a podatku do pełnych dziesiątek groszy.

¹¹ W obliczeniach pominięto inne obciążenia w przypadku zatrudnienia na podstawie umowy o pracę, np. z tytułu odpisów na Zakładowy Fundusz Świadczeń Socjalnych, które dodatkowo zmniejszają atrakcyjność zatrudniania na podstawie umowy o pracę, jeżeli kryterium oceny są wydatki na rzecz pracowników.

związanych z obciążeniami fiskalnymi, bardzo trudnych do przedstawienia w postaci ogólnych wytycznych dla przyszłego przedsiębiorcy.

PLANNING TAX CHARGES AT A POINT OF INVESTMENT PLANNING

Summary

There are various views on corporate objectives in business theory and practice. Maximising profit or cash-flow, increase in the goodwill value, maintaining financial liquidity, etc. are listed as some objectives. Tax payments are inextricably linked to the aforementioned issues. The following paper is focused on tax charges planning at a point of deciding about the profitability of an investment project.