

**Ekonomiczne
i pozaekonomiczne
czynniki
zarządzania
wartością
przedsiębiorstwa**



pod redakcją

Jana Duraja i Artura Sajnoga



WYDAWNICTWO
UNIwersYTETU
ŁÓDZKIEGO

Ekonomiczne

i pozaekonomiczne

czynniki

zarządzania

wartością

przedsiębiorstwa



40 LAT

WYDAWNICTWA
UNIwersytetu
ŁÓDZKIEGO

Ekonomiczne

i pozaekonomiczne

czynniki

zarządzania

wartością

przedsiębiorstwa

pod redakcją

Jana Duraja i Artura Sajnoga



WYDAWNICTWO
UNIwersytetu
ŁÓDZKIEGO

ŁÓDŹ 2013

Jan Duraj, Artur Sajnóg – Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki
90-214 Łódź, ul. Rewolucji 1905 r. nr 41

RECENZENCI

Magdalena Jerzemowska, Grażyna Juszcak-Szumacher

SKŁAD KOMPUTEROWY

Monika Wolska

PROJEKT OKŁADKI

Barbara Grzejszczak

© Copyright by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2013

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
Wydanie I. W.06201.13.0.I

ISBN (wersja drukowana) 978-83-7525-866-0
ISBN (ebook) 978-83-7969-323-8

SPIS TREŚCI

JAN DURAJ, ARTUR SAJNÓG – Wprowadzenie	5
MAGDALENA BURZYKOWSKA – Skutki finansowe memoriałowego i kasowego rozliczania podatku od towarów i usług (VAT) małego podatnika VAT w skali krajowej	13
MICHAŁ COMPOREK – Kształtowanie standingu finansowego klubów piłkarskich notowanych na Stoxx Europe Football Index w latach 2007–2011 w zależności od osiągniętych przez nie rezultatów sportowych	31
A. NATASZA DURAJ – Wieloczynnikowa koncepcja modelu bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa	63
MARLENA GRABOWSKA, IWONA OTOLA – Wartość dodana determinantą konkurencyjności przedsiębiorstwa	81
AGNIESZKA JANUS – Implikacje opodatkowania dochodów akcjonariusza spółki komandytowo-akcyjnej dla jej atrakcyjności jako formy prawnej prowadzenia przedsiębiorstwa	97
LIDIA KARBOWNIK – Ocena zdolności predykcyjnej wybranych modeli dyskryminacyjnych w prognozowaniu upadłości przedsiębiorstw sektora TSL	113
KONRAD KOLEGOWICZ – Tendencje zmian wielkości i kierunków działalności gospodarczej dużych przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998–2011	131
PAWEŁ KRZEMIŃSKI – Dynamika i kierunki zmian działalności gospodarczej podmiotów średnich w Polsce w latach 1998–2011	155
ANNA KWIECIEŃ, KATARZYNA ŻAK – Budowanie relacji w strukturach sieciowych w procesie tworzenia wartości klienta i przedsiębiorstwa	177
AGNIESZKA MATUSZEWSKA-PIERZYŃKA – Zadłużenie spółek odpłatnie korzystających z przedsiębiorstw państwowych	191
MARZENA PAPIERNIK-WOJDERA – Rzeczywiste tempo sprzedaży a poziom wewnętrznej stopy wzrostu przedsiębiorstwa w warunkach dekonunktury gospodarczej....	209
ALEKSANDRA PIELOCH – Pieniężne wypłaty dywidendy a wartość rynkowa publicznych spółek przemysłowych – perspektywa krótkiego okresu	229
ANDRZEJ RUTKOWSKI – Premie za przejęcia – przegląd badań z rynków rozwiniętych	249

JAROSŁAW SOKOŁOWSKI – Wartość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa jako podstawa oceny i wynagradzania menedżerów	263
TOMASZ SOSNOWSKI – Pierwsze oferty publiczne spółek portfelowych funduszy <i>private equity</i> w perspektywie średnio- i długookresowej	277
PIOTR SZYMAŃSKI – Podejścia i metody wyceny w świetle standardów wyceny przedsiębiorstw	293
WOJCIECH SZYMLA – Dynamika i kierunki zmian podmiotów gospodarczych zatrudniających od 10 do 49 osób w Polsce w latach 1998–2011	313
RAFAŁ WILCZYŃSKI – Rozwój rynku obligacji korporacyjnych w Polsce	331
GRZEGORZ WOJTKOWIAK – Wycofanie spółki z rynku kapitałowego jako opcja strategii wyjścia	345
PIOTR ZASĘPA – Trendy transakcji IPO i ich wpływ na poziom dezinwestycji funduszy <i>venture capital</i>	355

WPROWADZENIE

Niniejsza monografia dotyczy kluczowych problemów działalności przedsiębiorstw, które odnoszą się do szeregu czynników efektywnego wykorzystania zasobów materialnych i niematerialnych dla budowania przewagi konkurencyjnej na rynku. Wskazują one na potrzebę eksponowania oceny operacyjnych, finansowych oraz inwestycyjnych nośników efektywności ekonomicznej podmiotów gospodarczych, nadto kluczowych ich kompetencji.

Prezentowana monografia składa się z 20 artykułów naukowych, które wydają się być użyteczne nie tylko dla rozpoznania prawidłowości działania przedsiębiorstw na rynku kapitałowym, lecz także dla wskazania przyczyn i konsekwencji podejmowania szeregu decyzji wzmacniających efektywność ekonomiczną jednostek gospodarczych.

Pierwsze opracowanie, autorstwa Magdaleny Burzykowskiej, zatytułowane: *Skutki finansowe memoriałowego i kasowego rozliczania podatku od towarów i usług (VAT) małego podatnika VAT w skali krajowej*, stanowi próbę określenia wpływu memoriałowego i kasowego rozliczania podatku od towarów i usług (VAT) na finanse małego podatnika. Autorka, eksponując problem wyboru memoriałowego lub kasowego rozliczania podatku dochodowego, wskazuje że nowelizacja ustawy o VAT daje małym podatnikom sposobność poprawy i utrzymania płynności finansowej, tworzy ułatwienia rozliczeń między partnerami biznesowymi oraz wywołać może zmniejszenie zatorów płatniczych. Zmiany te wiąże z koniecznością dostosowania niektórych przepisów ustawy o VAT do przepisów unijnych oraz z potrzebą kreowania przedsiębiorczości i konkurencyjności przedsiębiorstw.

Michał Comporek, w artykule pod tytułem: *Kształtowanie standingu finansowego klubów piłkarskich notowanych na Stoxx Europe Football Index w latach 2007–2011 w zależności od osiągniętych przez nie rezultatów sportowych*, przedstawia obszerne wyniki badań empirycznych nad kondycją finansową klubów piłkarskich, wskazując jednocześnie na zasadność pojmowania standingu finansowego klubów piłkarskich w szerokim znaczeniu. Zasadniczym celem artykułu jest weryfikacja hipotezy stwierdzającej, że standing finansowy klubów piłkarskich notowanych na Stoxx Europe Football Index w latach 2007–2011

jest w bardzo dużym stopniu uzależniony od osiąganego przez nie wyniku sportowego. Zdaniem Autora artykułu, odzwierciedlone w badaniach empirycznych występowanie umiarkowanych korelacji zachodzących między rozpatrywanymi wyznacznikami standingu finansowego klubów piłkarskich, a uzyskiwanymi przez nie rezultatami sportowymi, wzmacnia argumenty o potrzebie postrzegania klubów piłkarskich także w perspektywie przedsiębiorstwa społecznego.

Głównym celem artykułu Agnieszki Nataszy Duraj, zatytułowanego: *Wieloczynnikowa koncepcja modelu bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa*, jest przedstawienie kompleksowego modelu oceny bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa, bazującego na czynnikach generujących przychody ze sprzedaży produktów i usług, odpowiedniej rentowności, płynności finansowej i wypłacalności oraz inwestycjach i gospodarowaniu rezerwami finansowymi. W proponowanym wieloczynnikowym modelu bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa Autorka wskazuje na sprzedaż produktów i usług, jako kluczową zmienną będącą swoistym „kołem zamachowym” jego działalności gospodarczej. W tym nurcie za nadrzędny cel funkcjonowania jednostek – zdaniem A. Nataszy Duraj – uznać należy strategię wzrostu wartości przedsiębiorstwa.

Marlena Grabowska i Iwona Otoła, w opracowaniu na temat: *Wartość dodana determinantą konkurencyjności przedsiębiorstwa*, wskazują na możliwości uznania wartości dodanej za determinantę przejawu konkurencyjności przedsiębiorstwa. Podstawową tezę artykułu jest stwierdzenie zakładające, iż wysoka wartość dodana łączy się z jednoczesnym wysokim udziałem danego podmiotu w rynku. Autorki podkreślają, iż z jednej strony wysoka generowana wartość jest przejawem konkurencyjności przedsiębiorstwa względem jego interesariuszy, z drugiej zaś bycie konkurencyjnym jest sposobnością do tworzenia owej wartości. Opracowanie zawiera oryginalne wyniki badań wybranych spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie pod kątem występowania zależności między ich miejscem w rankingu pod względem wygenerowanej wartości dodanej a stopniem udziału przedsiębiorstwa w rynku.

Artykuł Agnieszki Janus, pod tytułem: *Implikacje opodatkowania dochodów akcjonariusza spółki komandytowo-akcyjnej dla jej atrakcyjności jako formy prawnej prowadzenia przedsiębiorstwa*, zawiera rozważania nad zasadami ustalania dochodu osoby fizycznej będącej akcjonariuszem spółki komandytowo-akcyjnej z tytułu udziału w zysku tejże spółki oraz jego opodatkowania w świetle obowiązujących przepisów prawnych. Autorka konstatuje, że niejednolita linia orzecznicza w odniesieniu do momentu powstania obowiązku podatkowego z tytułu udziału akcjonariusza w zysku S.K.A. oraz klasyfikacji źródła dochodu/przychodu do opodatkowania powodują, że S.K.A. jest mało transparentną i nieprzewidywalną formułą prawną prowadzenia działalności gospodarczej. Sytuację tą wzmacnia niepewność i obawa właścicieli S.K.A. wynikająca ze zrównania statusu podatkowego S.K.A. ze statusem osób prawnych.

Lidia Karbownik, w opracowaniu zatytułowanym: *Ocena zdolności predykcyjnej wybranych modeli dyskryminacyjnych w prognozowaniu upadłości przedsiębiorstw sektora TSL*, wskazuje na zasadność rozdzielenia modelowania zagrożenia finansowego od modelowania upadłości przedsiębiorstwa. Prezentując pogląd, iż uchwycenie stanu pograżania się danych podmiotów gospodarczych w kryzysie posiada wyjątkowe i bardzo ważne znaczenie dla funkcjonowania przedsiębiorstwa bada zdolności predykcyjne wybranych modeli dyskryminacyjnych w ocenie zagrożenia upadłością spółek sektora TSL. Autorka dla realizacji celu opracowania formułuje hipotezę badawczą stanowiącą, iż w przypadku prognozowania zagrożenia upadłością przedsiębiorstw sektora TSL modele dyskryminacyjne oparte na przepływach pieniężnych wykazują większą zdolność predykcyjną od modeli zawierających dane liczbowe pochodzące z bilansu oraz rachunku zysków i strat.

Artykuł Konrada Kolegowicza, na temat: *Tendencje zmian wielkości i kierunków działalności gospodarczej dużych przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998–2011*, zwraca uwagę na wielce zróżnicowane podmioty gospodarcze pod względem cech ważnych dla charakterystyki rozwoju sektora przedsiębiorstw, które mają znaczący wpływ na stan gospodarki narodowej. Zdaniem Autora duże przedsiębiorstwa wyróżniają się nie tylko pod względem wielkości uzyskiwanych przychodów ze sprzedaży, wytwarzanych przez nie wyrobów i usług oraz liczby osób pracujących, ale także pod względem dynamiki tych przychodów oraz innych wielkości będących charakterystykami ilościowymi ich rozwoju. Głównym celem artykułu jest udzielenie odpowiedzi na pytanie, czy dynamika oraz kierunek zmian liczby pracujących, wartości środków trwałych, nakładów inwestycyjnych i przychodów ze sprzedaży kształtują i charakteryzują rozwój dużych przedsiębiorstw?

Paweł Krzeziński, w opracowaniu zatytułowanym: *Dynamika i kierunki zmian działalności gospodarczej podmiotów średnich w Polsce w latach 1998–2011*, przedstawia problematykę oceny efektów przekształceń strukturalnych przedsiębiorstw w Polsce, skupiając swą uwagę w głównej mierze na analizie zmian wielkości działalności gospodarczej przedsiębiorstw. Przeprowadzone przez Autora badania empiryczne odnoszą się do wielkości ekonomicznych charakteryzujących ilościowy rozwój średnich przedsiębiorstw. P. Krzeziński szczegółowej ocenie poddaje kluczowe zmienne dotyczące wielkości i dynamiki działalności gospodarczej tych przedsiębiorstw, wskazując przede wszystkim na liczbę osób pracujących, wartość środków trwałych, nakładów inwestycyjnych i przychodów ze sprzedaży.

Anna Kwiecień i Katarzyna Żak, w artykule na temat: *Budowanie relacji w strukturach sieciowych w procesie tworzenia wartości klienta i przedsiębiorstwa*, koncentrują się na znaczeniu budowania relacji partnerskich warunkujących kreację wartości współczesnych przedsiębiorstw. W obecnym turbulentnym otoczeniu za nadrzędne – zdaniem Auterek – należy uznać odchodzenie od

tradycyjnej struktury organizacyjnej, w kierunku struktury sieciowej opartej na relacjach. Tworzenie więzi międzyorganizacyjnych pozwala bowiem na zaspokojenie potrzeb wymagających klientów, obniżenie kosztów, zwiększenie efektywności wykorzystania zasobów, obniżenie ryzyka, czy też uzyskanie dostępu do nowych technologii, co stanowić może o wzroście wartości przedsiębiorstwa.

Agnieszka Matuszewska-Pierzynka, prezentując artykuł pod tytułem: *Zadłużenie spółek odpłatnie korzystających z przedsiębiorstw państwowych*, przedstawia wyniki oryginalnych badań naukowych nad stopniem zadłużenia analizowanych podmiotów gospodarczych. Autorka formułuje główną hipotezę badawczą stanowiącą, iż poziom zadłużenia spółek odpłatnie korzystających z majątku przedsiębiorstw państwowych jest nadal nadmierny, mimo iż wykazuje tendencję malejącą. Negatywny wpływ na zaangażowanie inwestycyjne spółek odpłatnie korzystających z przedsiębiorstw państwowych wywiera bowiem zobowiązanie wobec Skarbu Państwa, które pomimo zaliczania opłat dodatkowych do kosztów finansowych i spłaty rat kapitałowych z bieżących dochodów jest dla nich nadmiernym obciążeniem.

Marzena Papiernik-Wojdera, w artykule zatytułowanym: *Rzeczywiste tempo sprzedaży a poziom wewnętrznej stopy wzrostu przedsiębiorstwa w warunkach dekonjunkury gospodarczej*, przedstawia wyniki badań empirycznych nad relacjami zachodzącymi pomiędzy rzeczywistym tempem sprzedaży a wewnętrzną stopą wzrostu przedsiębiorstw przemysłu lekkiego notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Podstawę teoretyczną badań stanowi koncepcja wewnętrznej stopy wzrostu przedsiębiorstwa, którą Autorka wiąże z rzeczywistym tempem jego sprzedaży. W powyższych relacjach podkreśla nadto znaczenie wpływu pozyskiwania dodatkowego kapitału zewnętrznego dla polskich przedsiębiorstw, w szczególności pochodzących z kredytu bankowego.

W opracowaniu Aleksandry Pieloch, zatytułowanym: *Pieniężne wypłaty dywidendy a wartość rynkowa publicznych spółek przemysłowych – perspektywa krótkiego okresu*, zamieszczone są bogate i zarazem nowatorskie badania zmierzające do empirycznej weryfikacji głównej hipotezy badawczej stanowiącej, iż pieniężne wypłaty dywidendy skutkują w krótkim okresie spadkiem wartości rynkowej spółek. W uzasadnieniu podjęcia badań Autorka podaje, że postawienie tej hipotezy wynika z wpływu środków pieniężnych z przedsiębiorstwa, uszczuplenia jego majątku, ograniczenia możliwości inwestycyjnych spółki przez obniżenie kapitałów samofinansowania, jak również z konieczności pozyskania zewnętrznych źródeł finansowania działalności i rozwoju jednostki gospodarczej.

Andrzej Rutkowski, w artykule zatytułowanym: *Premie za przejęcia – przegląd badań z rynków rozwiniętych*, przedstawił wyniki studiów teoretycznych i badań empirycznych nad związkami między wielkością premii, a wcześniejszymi zewnętrznymi i wewnętrznymi uwarunkowaniami funkcjonowania łączonych podmiotów. Autor wskazuje, że zbyt wysoka wartość premii może dopro-

wadzić do niepowodzenia transakcji przejęcia i w krańcowej sytuacji do upadłości łączonych przedsiębiorstw.

Jarosław Sokołowski, w artykule na temat: *Wartość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa jako podstawa oceny i wynagradzania menedżerów*, prezentuje wstępne propozycje dotyczące oceny i wynagrodzeń naczelnego kierownictwa przedsiębiorstw, w szczególności spółek kapitałowych. Znaczący, jeśli nie podstawowy, wpływ na tworzenie i efektywne wykorzystanie kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa – zdaniem Autora – ma kadra kierownicza i specjaliści zatrudnieni w przedsiębiorstwie, tworzący nie tylko nową wiedzę, ale przede wszystkim swoistą przewagę konkurencyjną na rynku. Mimo wskazania na liczne problemy pomiaru kapitału intelektualnego o charakterze interpretacyjnym, metodologicznym a nawet praktycznym, J. Sokołowski podaje, iż menedżerowie spółek kapitałowych winni być oceniani a następnie wynagradzani w oparciu o stopień tworzenia nowej wartości przez zarządzane organizacje, wynikający z tworzenia i wykorzystania kapitału intelektualnego.

Zasadniczym celem opracowania Tomasza Sosnowskiego, pod tytułem: *Pierwsze oferty publiczne spółek portfelowych funduszy private equity w perspektywie średnio- i długookresowej*, jest ocena średnio- oraz długoterminowych efektów rynkowych procesów dezinvestycji funduszy *private equity* metodą pierwszej oferty publicznej mierzonych giełdowymi stopami zwrotu z akcji spółek portfelowych należących do funduszy *private equity*. Autor artykułu zakłada, że zmiany kursów akcji spółek portfelowych funduszy *private equity* wprowadzonych do publicznego obrotu wykazują zwykły charakter względem cen akcji spółek giełdowych niekorzystających ze wsparcia funduszy *private equity* na wcześniejszych etapach rozwoju.

Piotr Szymański, w artykule zatytułowanym: *Podejścia i metody wyceny w świetle standardów wyceny przedsiębiorstw*, stawia dwa ważne pytania odnoszące się do ingerencji poszczególnych standardów wyceny przedsiębiorstw w metodykę poszczególnych podejść i metod wyceny oraz do istniejących między nimi podobieństw i rozbieżności. Autor opracowania dla znalezienia odpowiedzi na te dwa złożone problemowe pytania poddaje analizie 12 standardów wyceny przedsiębiorstw (cztery standardy amerykańskie, standard kanadyjski, australijski, nowozelandzki, chiński, niemiecki, polski oraz dwa standardy międzynarodowe), którymi posługują się eksperci z zakresu wyceny w wielu krajach świata.

Wojciech Szymła za główny cel swojego artykułu, zatytułowanego: *Dynamika i kierunki zmian podmiotów gospodarczych zatrudniających od 10 do 49 osób w Polsce w latach 1998–2011*, przyjmuje wykazanie istotnych zmian dynamiki określonych wielkości ekonomicznych charakteryzujących rozwój działalności gospodarczej małych przedsiębiorstw. Autor zwraca uwagę na znaczący udział przedsiębiorstw zatrudniających do 49 osób na tle wszystkich podmiotów gospodarczych działających w Polsce. Nadto na podstawie badania wybranej

grupy jednostek, poddaje empirycznej egzemplifikacji zróżnicowanie małych przedsiębiorców pod kątem kluczowych mierników ich oceny, do których zalicza: liczbę pracujących, wartość środków trwałych, nakłady inwestycyjne oraz przychody ogółem badanych podmiotów.

Rafał Wilczyński, w opracowaniu pod tytułem: *Rozwój rynku obligacji korporacyjnych w Polsce*, prezentuje aktualną sytuację na rynku obligacji korporacyjnych w Polsce oraz wskazuje na zasadnicze determinanty i kierunki jego rozwoju. Emisja obligacji korporacyjnych jest wciąż mało popularnym źródłem finansowania małych i średnich przedsiębiorstw, mimo iż przewidywane ograniczenia kredytowe ze strony banków w największym stopniu dotyczyć mogą tej grupy przedsiębiorstw. Zdaniem Autora niewątpliwie dużym ograniczeniem dla rozwoju rynku obligacji jest brak wymogu posiadania formalnie nadanego *ratingu* emitentom obligacji przez agencję *ratingową*. Jednakże poziom kosztów związanych z *ratingiem* i organizacja tego procesu po stronie emitenta mógłby okazać się dość istotną barierą w rozwoju rynku obligacji korporacyjnych w Polsce.

Grzegorz Wojtkowiak, w opracowaniu zatytułowanym: *Wycofanie spółki z rynku kapitałowego jako opcja strategii wyjścia*, podejmuje problematykę analizy strategii wyjścia z punktu widzenia właścicieli przedsiębiorstwa. Kluczowe badania empiryczne w tym zakresie wykorzystują metodę wywiadów ustrukturyzowanych w podmiotach zajmujących się doradztwem gospodarczym i prawnym. Autor artykułu podkreśla, że „wyjście” może dotyczyć intencji potencjalnych lub obecnych inwestorów i obejmować chęć wycofania akcji spółki notowanej na giełdzie z obrotu. Wskazuje ponadto na wysokie koszty funkcjonowania spółek giełdowych, koszty agencji, zakres regulacji, dodatkowe obowiązki, a także konieczność ujawniania znacznie szerszego zakresu informacji, które nie zawsze sprzyjają interesom przedsiębiorstwa czy przyszłych inwestorów strategicznych.

Piotr Zasepa, w artykule na temat: *Trendy transakcji IPO i ich wpływ na poziom dezinwestycji funduszy venture capital*, wskazuje, iż *fundusze venture capital* są jednym z głównych beneficjentów rozwoju transakcji IPO na giełdach papierów. Ich udział w realizacji tego rodzaju transakcji jest dość znaczący ze względu na skalę operacji oraz osiąganie ponadprzeciętnych stóp zwrotu po transakcji IPO ze względu na niedoszacowanie ich wartości w momencie dezinwestycji. Autor przedstawia wyniki analizy wpływu zmieniających się trendów transakcji IPO na rynek dezinwestycji oraz inwestycji funduszy *venture capital* w USA, UE oraz w Polsce.

Prezentowany zbiór artykułów jest wynikiem prowadzonych oryginalnych badań naukowych, wskazujących na wielość i złożoność perspektyw kształtowania czynników wewnętrznych i zewnętrznych skutecznego rozwoju przedsiębiorstw. Wykorzystanie różnych metod i technik badawczych, w szczególności o charakterze ilościowym, jest wyrazem nie tylko poczynionych bogatych do-

ciekań teoretycznych, ale przede wszystkim weryfikacji empirycznej wielu hipotez badawczych, pozwalającej poznać bliżej procesy i problemy efektywności ekonomicznej przedsiębiorstw.

Redaktorzy składają gorące podziękowania wszystkim Autorom artykułów za radość wspólnego tworzenia niniejszej monografii. W sposób szczególny serdecznie dziękujemy Pani Recenzent, prof. dr hab. Grażynie Juszcak-Szumacher, za wielce cenne uwagi i sugestie, które wpłynęły na ostateczny kształt tego opracowania. Jednakże sami bierzemy odpowiedzialność za przedstawione w monografii treści, metody i sposoby prezentacji wyników badań.

Jan Duraj
Artur Sajnog

SKUTKI FINANSOWE MEMORIAŁOWEGO I KASOWEGO ROZLICZANIA PODATKU OD TOWARÓW I USŁUG (VAT) MAŁEGO PODATNIKA VAT W SKALI KRAJOWEJ

1. WPROWADZENIE

Zasadniczym celem opracowania jest przedstawienie wpływu memoriałowego i kasowego rozliczania podatku od towarów i usług (VAT) w skali krajowej na finanse małego podatnika, w tym płynność finansową i kapitał obrotowy netto.

W literaturze z zakresu finansów przedsiębiorstwa definicja podatku zazwyczaj zaczerpnięta jest z literatury z zakresu podstaw finansów, prawa finansowego lub finansów publicznych. Przyjmuje się, iż: *Podatek jest świadczeniem pieniężnym, przymusowym, bezwrotnym, nieodpłatnym, ogólnym, tzn. nakładanym według ogólnie obowiązujących norm prawnych na osoby fizyczne lub prawne, pobieranym przez państwo*¹. Zgodnie z zapisami Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. *Ordynacja podatkowa (...) podatek to publicznoprawne, nieodpłatne, przymusowe oraz bezwrotne świadczenie pieniężne na rzecz Skarbu Państwa, województwa, powiatu lub gminy, wynikające z ustawy podatkowej*². Przystępnym ujęciem istoty podatku jest i ta definicja, która mówi, iż *podatek to pobranie dokonane w drodze przymusu przez władze publiczne, którego zasadniczym celem jest pokrycie obciążeń publicznych i ich rozdzielenie według zdolności podatkowej obywateli*³.

* Dr, Katedra Analizy i Strategii Przedsiębiorstwa, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 90–214, ul. Rewolucji 1905 r. nr 41.

¹ J. Ostaszewski, *Finanse*, Difin, Warszawa 2010, s.110–117.

² Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. *Ordynacja podatkowa*, DzU 2005 nr 8, poz. 60 ze zm., art. 6.

³ P. M. Gaudemet, J. Molinier, *Finanse publiczne*, PWE, Warszawa 2000, s. 407.

Klasyyczna interpretacja podatku stanowi jego rozumienie głównie przez pryzmat finansów publicznych celem pokrycia wydatków publicznych. Brak jest natomiast w literaturze przedmiotu pełniejszego spojrzenia na finanse przedsiębiorstwa przez pryzmat podatków oraz omówienia ich wpływu na kondycję finansowo-majątkową (w tym płynność finansową, kapitał obrotowy netto itp.) przedsiębiorstwa. A przecież ogólnoświatowe (The World Bank – raport Doing Business 2013⁴) i krajowe (PKPP Lewiatan, PARP) organizacje jednoznacznie wskazują, iż podatki są wąskim gardłem przedsiębiorców i destrukcyjnie wpływają na ich finanse.

Podatek VAT, zwany podatkiem od towarów i usług (*ang.* Value Added Tax, VAT) reguluje *Ustawa o podatku od towarów i usług z dnia 11 marca 2004 r. z późniejszymi zmianami*. Płatnikami podatku VAT są osoby prawne, jednostki organizacyjne niemające osobowości prawnej oraz osoby fizyczne, wykonujące samodzielnie działalność gospodarczą, bez względu na cel lub rezultat takiej działalności⁵. Podatek VAT jest podatkiem „ukrytym” w cenie danego towaru lub świadczonej usługi. Opodatkowaniu tym podatkiem podlega bowiem sprzedaż wszystkich towarów i usług (1) *odpłatna dostawa towarów i odpłatne świadczenie usług na terytorium kraju*, (2) *eksport towarów*, (3) *import towarów*, (4) *wewnątrzspółnotowe nabycie towarów za wynagrodzeniem na terytorium kraju*, (5) *wewnątrzspółnotowa dostawa towarów*⁶ z wyjątkiem tych, które zostały zwolnione na podstawie odpowiednich przepisów.

Stawka podatku VAT na towary i świadczone usługi jest ustalana zgodnie z zasadą terytorialnej suwerenności podatkowej. Oznacza to, że rządy poszczególnych państw członkowskich Unii Europejskiej (UE) decydują o skali podatku VAT. Rola UE polega jedynie na kontrolowaniu, czy stawki te nie naruszają zasad obowiązujących w UE oraz czy krajowe przepisy podatkowe VAT są zgodne z celami UE w zakresie swobodnego przepływu towarów, usług i kapitału w UE. W Polsce w 2011 r. podstawową stawką podatku VAT uczyniono 23 proc. Dodatkowo występują następujące stawki podatkowe (zob. tab. 1).

Podatnikami naliczającymi i rozliczającymi podatek VAT są podmioty prowadzące działalność gospodarczą, w tym mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa w skali krajowej, wewnątrzspółnotowej i poza granicami UE. W okresie rozpoczynającym działalność gospodarczą (przed dniem dokonania pierwszej czynności) przedsiębiorcy mogą zdecydować się na rozliczenie podatku VAT (tzw. podatnicy czynni) lub wybrać zwolnienie podmiotowe VAT (tzw. podatnicy zwolnieni)⁷.

⁴ *Doing Business. Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, International Finance Corporation, The World Bank, 10th Edition, October 23, 2012, s. 3.

⁵ *Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług*, DzU 2011, nr 177, poz. 1054 z póź. zm.

⁶ *Ibidem*.

⁷ A. Tokarski, M. Tokarski, G. Voss, *Księgowość w małej i średniej firmie. Uproszczone formy ewidencji*, CeDeWu, Warszawa 2011, s. 27–29; *Zwolnienie podmiotowe z VAT*

Tabela 1

Preferencyjna stawka podatku od towarów i usług VAT w Polsce
od 1 stycznia 2011 r. do 31 grudnia 2013 r.

Stawka podatku od towarów i usług VAT			
0 proc. (art. 42, 83)	5 proc. (art. 41 ust.2)	8 proc.	zwolnienia przedmiotowe (art. 43)
Dostawa sprzętu komputerowego dla placówek oświatowych, dla organizacji humanitarnych, charytatywnych lub edukacyjnych, w celu dalszego nieodpłatnego przekazania placówkom oświatowym, przy zachowaniu warunków określonych w ustawie.	Żywność nieprzetworzona, książki i czasopisma specjalistyczne, podstawowe produkty żywnościowe takie jak chleb, nabiał, przetwory mięsne oraz zbożowe.	Importowane dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie antyki, dostawy oraz wewnątrzspółnotowe nabycie dzieł sztuki, owoce, sadzonki drzew, drewno opałowe, sadzonki drzew, dostawy, budowy, remont, modernizacja, termomodernizacja lub przebudowy obiektów budowlanych lub ich części zaliczone do budownictwa objętego społecznym programem mieszkaniowym.	Dostawa towarów używanych, dostawa produktów rolnych pochodzących z własnej działalności rolniczej, dostawa ludzkich organów i mleka kobiecego, świadczenie usług przez techników dentystrycznych w ramach wykonywania ich zawodu, jak również dostawa protez dentystrycznych lub sztucznych zębów przez dentystów oraz techników dentystrycznych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług*, DzU 2011, nr 177, poz. 1054 z póź. zm.

Analiza porównawcza wartości wpływów z VAT do budżetu państwa wskazuje na wyraźny trend wzrostu w okresie od 2004–2011 r. (zob. tab. 2).

Tabela 2

Podatek VAT odprowadzany do budżetu państwa przez czynnych podatników VAT
w okresie 2004–2011

Podatek od towarów i usług VAT w Polsce w latach 2004–2011 (kwoty w tys. zł)							
2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
62 536 048	75 401 030	84 439 484	96 349 847	101 782 739	99 454 721	107 879 702	120 831 920

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.mf.gov.pl>

dotyczące drobnych przedsiębiorców, to brak konieczności płacenia i naliczania VAT, składania deklaracji VAT, mimo dokonywania czynności podlegających opodatkowaniu w ramach działalności gospodarczej. Zwalniano się od podatku VAT podatników, u których wartość sprzedaży opodatkowanej nie przekroczyła łącznie w poprzednim roku podatkowym kwoty 150 000 zł. (art. 113).

Tym samym, podatek ten względem innych obciążeń fiskalnych przedsiębiorców dominuje w całkowitych wpływach budżetowych. Dla przykładu w 2011 r. stanowił on 43 proc. całkowitych wpływów budżetowych, tj. 120 831 920 tys. zł. (zob. tab. 3).

Tabela 3

Wpływy budżetowe w Polsce w okresie od 01 stycznia 2011 r. do 31 grudnia 2011 r.
(dane łączne uzyskane z izb celnych i izb skarbowych) – kwoty w tys. zł

Lp.	Wyszczególnienie	Wpływy budżetowe	Wskaźnik udziału wpływów z podatku VAT we wpływach budżetowych ogółem (%)	W tym: kwoty zaległości budżetowych ściągniętych w drodze egzekucji
1	Podatek dochodowy od osób prawnych	37 739 301	0,13	99 797
2	Podatek dochodowy od osób fizycznych	67 505 115	0,24	691 070
3	Podatek od towarów i usług	120 831 920	0,43	2 117 996
4	Podatek akcyzowy	57 963 709	0,21	30 647
5	Podatek od gier	1 476 951	0,01	11 299
6	Podatki zniesione	1 480	0,00	3
7	Cła	1 923 842	0,01	3 974
8	Ogółem	281 442 318	1,00	2 954 786

* Wykazywane są w pełnych wielkościach, tj. bez odliczenia udziałów dla jednostek samorządu terytorialnego

Źródło: <http://www.mf.gov.pl/web/wp/budzet-panstwa/wplywy-budzetowe>.

Podstawą opodatkowania podatkiem od towarów i usług VAT w działalności gospodarczej jest obrót netto towarów i usług. Pod pojęciem obrotu rozumie się kwotę należną z tytułu sprzedaży towarów i usług, pomniejszoną o kwotę podatku przypadającego od tej sprzedaży (art. 29 ust. 1 ustawy o VAT)⁸. Obrotem jest również: otrzymana dotacja, subwencja i inna dopłata o podobnym charakterze związana z daną dostawą lub świadczeniem usług. W przypadku pobrania zaliczek, zadatków, przedpłat lub rat, obrotem staje się też kwota otrzymanych zaliczek, zadatków, przedpłat lub rat, pomniejszona o kwotę podatku przypadającą od nich. Ta sytuacja dotyczy również otrzymanych zaliczek na dotacje czy subwencje⁹.

⁸ Ustawa z dnia 11 marca 2004 r..., op. cit.

⁹ R. Niemczyk, *Rachunkowość małych i średnich przedsiębiorstw*, Unimex Oficyna Wydawnicza, Wrocław 2012, s. 179.

KSZTAŁTOWANIE STANDINGU FINANSOWEGO KLUBÓW PIŁKARSKICH NOTOWANYCH NA STOXX EUROPE FOOTBALL INDEX W LATACH 2007–2011 W ZALEŻNOŚCI OD OSIĄGANÝCH PRZEZ NIE REZULTATÓW SPORTOWYCH

1. WPROWADZENIE

We współczesnym świecie sport¹ jest bezcenną wartością cywilizacyjną, kulturową i społeczną. W rozwiniętych społeczeństwach jest on postrzegany jako dobro powszechne, dostępne w różnych formach – stosownie do możliwości i zainteresowań obywateli. Niepowtarzalny wymiar sportu wynika nie tylko z możliwości jego oddziaływania na kondycję fizyczną człowieka, ale także z pozytywnego wpływu na ludzką psychikę – poprzez pobudzanie takich idei, jak: duch współzawodnictwa, tolerancja i poszanowanie drugiej osoby, fair play itp. W ten sposób przyczynia się on do indywidualnego rozwoju oraz samorealizacji jego uczestników².

Sport jest także składową polityki społecznej nowoczesnego państwa, stymulując wiele gałęzi gospodarki³. Może on służyć za narzędzie rozwoju lokalnego i regionalnego, przyczyniać się do tworzenia nowych miejsc pracy, wpływać na poprawę infrastruktury technicznej obszaru itp. „Rachunek Satelitarny Sportu dla Polski”, stworzony przez Instytut Statystyki Publicznej GUS w 2010 r.

* Mgr, Katedra Analizy i Strategii Przedsiębiorstwa, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 90–214, ul. Rewolucji 1905 r. nr 41.

¹ W powszechnym znaczeniu sport rozumiany jest jako „wszelkie formy aktywności fizycznej, które poprzez uczestnictwo doraźne lub zorganizowane, stawiają sobie za cel wypracowanie lub poprawienie kondycji fizycznej lub psychicznej, rozwój stosunków społecznych lub osiągnięcie wyników sportowych na wszelkich poziomach” (*Biała Księga na Temat Sportu*, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela 2007, s. 2).

² *Biała Księga...*, *op. cit.*, s. 3.

³ *Strategia rozwoju sportu w Polsce do roku 2015* (zaktualizowana wersja Strategii rozwoju sportu do roku 2012 – cele i zadania, przyjętej przez Radę Ministrów 11 lutego 2003 r.), Ministerstwo Sportu, Warszawa 2007, s. 4.