

Tadeusz Falencikowski

Wyższa Szkoła Administracji i Biznesu w Gdyni

Bogdan Nogalski

Uniwersytet Gdański

TARCZE PODATKOWE MIARĄ EFEKTYWNOŚCI ZARZĄDZANIA PODATKAMI

1. Wstęp

Podjęmowane przez menedżerów działania, będące egzemplifikacją zarządzania organizacją gospodarczą, winny być skuteczne¹, by doprowadzić do osiągnięcia celów pozytywnych dla swej organizacji. Wyrazem skuteczności, a nawet – jak sądzimy – jej pewną miarą jest efektywność. Wydaje się możliwe postrzeganie efektywności jako miary wymienionych osiągnięć pozytywnych, których beneficjentem jest organizacja gospodarcza.

Pomiar efektywności wymaga określenia miar owego pomiaru. Wydaje się, że uzasadnione jest postrzeganie pomiaru efektywności poprzez to, że należy osiągnięcia odnosić do stanu wyjściowego, co umożliwi budowę platformy odniesienia. Miary pomiaru efektywności są uzależnione od sfer aktywności ludzkiej, której dotyczy. Zagadnienie owo można zobrazować pewnymi przykładami: miarą efektywności sportowca może być liczba zdobytych medali; miarą efektywności menedżera zarządzającego przedsiębiorstwem może być wzrost wartości owego przedsiębiorstwa (np.: mierzony wzrostem wartości jego akcji).

Przy rozważaniach nad pomiarem efektywności warto zwrócić uwagę na to, że efektywność działań ludzkich może być mieszana z wydajnością czy sprawnością. Poprowadzenie rozgraniczenia między owymi pojęciami wydaje się w przyszłości nieuniknione, czy można bowiem mówić o wydajności sportowca i mierzyć ową wydajność liczbą zdobytych medali, czy też raczej należy mówić o efektywności

¹ Konkluzję tę można wywieść np. z dzieła P.F. Druckera [Drucker 1998, s. 377-378].

owego sportowca. Podobnie rzecz się ma ze wskazaną wyżej oceną działań menedżera; menedżer osiągający wzrost wartości przedsiębiorstwa jest wydajny czy też efektywny? Wydaje się, że powinno się postrzegać owego menedżera jako efektywnego! W sferze finansów również można zobaczyć, że menedżer dostępnym mu zasobem środków finansowych może zarządzać, uzyskując większe bądź mniejsze efekty; czy w takim przypadku będziemy mówić o wydajności owego menedżera czy o jego efektywności? Zagadnienie owego rozgraniczenia nabiera jeszcze większego znaczenia w aspekcie postrzegania efektywności jako jednego ze źródeł bogactwa narodów.

Badanie efektywności działań menedżera można prowadzić w różnych sferach. Jedną z nich jest sfera finansowa przedsiębiorstwa. Zarządzanie finansami jest szczególnie ważne, finanse bowiem są „centralnym systemem nerwowym” przedsiębiorstwa. W skład zarządzania finansami wchodzi zarządzanie podatkami. W nauce zarządzanie podatkami określa się jako podejmowanie działań w realizacji takich zadań przedsiębiorstwa, które umożliwiają osiągnięcie optymalnej wysokości i struktury podatków obciążających owe organizacje [Falencikowski, Nogalski 2000, s. 263-272; Falencikowski, Nogalski 2001, s. 87-101].

Celem artykułu jest ukazanie miary, jaką można stosować w ocenie efektywności działań menedżera zarządzającego podatkami. Ową miarą mogą być tarcze podatkowe osiągane przez przedsiębiorstwo w wyniku zarządzania podatkami.

2. Określenie tarczy podatkowej

Podstawę podatku dochodowego ustala się przez odjęcie od przychodów, uzyskanych przez przedsiębiorstwo w roku podatkowym, kosztów poniesionych w celu uzyskania owych przychodów, co można zapisać następująco:

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

gdzie: I – dochód (*income*),
 P – przychód podatkowy,
 KUP – koszty uzyskania przychodu.

Przedsiębiorstwo, ponosząc wydatki na swoją działalność, zalicza do kosztów uzyskania przychodów te, które są związane z przychodami roku podatkowego. Niektóre spośród tych wydatków są zaliczane do kosztów uzyskania przychodów w całości w okresie poniesienia. Dotyczy to 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 1 rok (środki trwałe), są zaliczane do kosztów uzyskania przychodów w wyniku amortyzacji takich

składników. Podobnie do kosztów uzyskania przychodów zalicza się wydatki na nabycie niematerialnych składników majątku przedsiębiorstwa.

Wydatki ponoszone na pozyskanie kapitałów potrzebnych przedsiębiorstwu są traktowane przez władze skarbowe niejednakowo. 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 Ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych [Ustawa... 2000]) stanowią koszty uzyskania przychodów przy ustalaniu dochodu z odpłatnego zbycia papierów wartościowych lub instrumentów finansowych. Niektóre wymienione wyżej grupy wydatków powodują, przez zaliczenie ich do kosztów uzyskania przychodów, obniżenie podstawy podatku dochodowego.

Podatek dochodowy od osób prawnych ustala się według reguły:

$$T = t \times I, \quad (2)$$

gdzie: T – kwota należnego podatku,

t – stawka podatku,

I – dochód (wzór 1).

Konsekwencją obniżenia podstawy podatku (I) jest obniżenie wielkości podatku dochodowego (T).

Działający świadomie, zgodnie z prawem i celowo podatnik, stosując właściwe mechanizmy, może odnieść korzyści wynikające z obniżenia jego zobowiązań podatkowych. Na podstawie dotychczasowych rozważań można zdefiniować omawiane pojęcie: „Przez tarczę podatkową rozumie się korzyści, jakie odnosi podatnik, w związku z ukształtowaniem jego obciążenia podatkowego, na pożądanym poziomie w określonym czasie”.

3. Mierzenie efektywności tarczą podatkową

W ukazanym stanie rzeczy można wskazać na to, że menedżer zarządzający podatkami jest tym bardziej efektywny, im większe tarcze podatkowe osiąga (będące wówczas instrumentem polityki podatkowej), uzyskuje bowiem dla przedsiębiorstwa większe korzyści. Korzyści te to np. poprawa płynności finansowej przedsiębiorstwa, osiągnięta w drodze ograniczenia wpływów finansowych związanych

z zaspokojeniem zobowiązań podatkowych. Oczywiście jest, że wielkość tarczy podatkowej jest uzależniona częściowo od kształtu prawa podatkowego, ale na gruncie tych samych rozwiązań prawnych jeden menedżer uzyskuje większe tarcze podatkowe, inny zaś mniejsze (zob. tabele), zatem częściowo wielkość tarczy podatkowej zależy od umiejętności i zdolności owego menedżera, co można postrzegać w kategoriach efektywności.

Omawiane zagadnienia były w latach 1998-2001 przedmiotem badań własnych przeprowadzonych w podatkowych grupach kapitałowych (PGK), będących organizacjami wielopodmiotowymi. W celu zobrazowania omawianego zagadnienia niezbędne jest przybliżenie kształtu tarcz podatkowych występujących w owych organizacjach.

W przypadku organizacji wielopodmiotowych, które utworzą podatkowe grupy kapitałowe, występuje nieodsetkowa tarcza podatkowa związana z rozliczaniem straty powstającej w niektórych zgrupowanych spółkach.

Przyjmując następujące oznaczenia:

I – dochód (<i>income</i>),	L – strata podatkowa (<i>tax loss</i>),
P – przychód,	K – koszty uzyskania przychodu,
t – stawka podatku,	U – ulgi i zwolnienia,
T_y – tarcza podatkowa,	T_b – podstawa podatku (<i>tax base</i>),
T – kwota zobowiązania podatkowego,	m, n – indeksy numerów spółek,
I – indeks roku podatkowego,	

kształt tarczy podatkowej, jaką uzyskuje grupa kapitałowa stosująca strategię podatkową w postaci utworzenia podatkowej grupy kapitałowej, można określić następująco:

- Dochód ustala się jako różnicę między sumą wygenerowanych przychodów a sumą kosztów uzyskania owych przychodów

$$I = \sum P - \sum K. \quad (3)$$

Dla m -tej spółki można zapisać:

$$I_m = P_m - K_m. \quad (4)$$

- Dochód generowany w grupie kapitałowej (GK) można ustalić jako sumę dochodów uzyskiwanych w zgrupowanych spółkach:

$$I_{GK} = \sum_{n=1}^{\infty} I_n. \quad (5)$$

Podstawę podatku dochodowego w grupie kapitałowej można określić jako:

$$T_{bGK} = I_{GK} - U = \sum_{n=1}^{\infty} I_n - \sum_{n=1}^{\infty} U_n = \sum_{n=1}^{\infty} I_n - U_n. \quad (6)$$

- Stratę podatkową powstałą w m -tej spółce grupy kapitałowej można obliczyć jako:

$$L_m = K_m - P_m. \quad (7)$$

- Podstawę podatku dochodowego w podatkowej grupie kapitałowej ustala się jako:

$$T_{bPGK} = \sum_{n=1}^{\infty} I_n - U_n - \sum_{n=1}^{\infty} L_n = \sum_{n=1}^{\infty} I_n - U_n - L_n. \quad (8)$$

- Wielkość zobowiązania podatkowego grupy kapitałowej określa się:

$$T_{GK} = T_{bGK} \times t. \quad (9)$$

- Wielkość zobowiązania podatkowego w podatkowej grupie kapitałowej obliczamy jako:

$$T_{PGK} = T_{bPGK} \times t. \quad (10)$$

Tarcza podatkowa osiągnana w wyniku zastosowania wskazanej strategii ma wartość:

$$\begin{aligned} T_S &= T_{GK} - T_{PGK} = T_{bGK} \times t - T_{bPGK} \times t = t \times (T_{bGK} - T_{bPGK}) = \\ &= t \left(\sum_{n=1}^{\infty} I_n - U_n - \sum_{n=1}^{\infty} I_n - L_n - U_n \right). \end{aligned}$$

- Ponieważ w obu formacjach I_n oraz U_n są takie same, przeto po przekształceniach otrzymujemy:

$$T_S = \sum_{n=1}^{\infty} t \times L_n. \quad (11)$$

Z powyższego wzoru wynika, że tarcza podatkowa, osiągnana przez grupę kapitałową w wyniku zastosowania strategii podatkowej w postaci podatkowej grupy kapitałowej, jest wprost proporcjonalnie zależna od sumy iloczynów określonych przez stawkę podatku i straty powstałe w spółkach deficytowych.

Wyniki badań tarcz podatkowych zaistniałych w podatkowych grupach kapitałowych ujęto w tab. 1-3.

W tabelach tych zostały ukazane wielkości tarcz podatkowych (zob. pkt 3) osiągnięte przez badane PGK, a także stosunek owych tarcz do dochodu wygenerowanego przez zgrupowane spółki (zob. poz. 5). Analizując ukazane dane, można stwierdzić, że efektywność działań poszczególnych menedżerów, podejmujących trud zarządzania podatkami w wyniku erygowania podatkowej grupy kapitałowej, była różna. Największą efektywność osiągnięto w Małopolskiej PGK (tab. 1), mniejsza była efektywność działań prowadzonych w Wielkopolskiej PGK (tab. 3), menedżerowie zaś w Śląskiej PGK (tab. 2) uzyskali najmniejszą efektywność w zarządzaniu podatkami.

Tabela 1. Tarcza podatkowa w podatkowej grupie kapitałowej działającej na podstawie warunku inwestycyjnego – Małopolska PGK

Lp.	Wyszczególnienie	Rok			
		1997	1998	1999	2000
1	Stawka podatku t (%)	38	36	34	30
2	Suma strat w PGK (zł)	38 744 980	43 630 523	37 927 144	35 247 255
3	Tarcza podatkowa T_r (zł)*	14 723 092	15 706 988	12 895 228	10 574 176
4	Nakłady inwestycyjne (zł)	131 313 700	168 872 700	154 098 600	165 234 200
5	Stosunek tarczy podatkowej do dochodu PGK (%)**	91,76	–	–	–
6	Dochód PGK (zł)**	16 045 808	–9 421 172	–1 000 142	–8 516 832
7	Udział tarczy podatkowej w nakładach inwestycyjnych (%)**	11,21	9,30	8,37	6,40

* Tarczę podatkową obliczono na podstawie wzoru 11.

** Obliczenia własne.

Źródło: opracowanie na podstawie danych z badań własnych.

Tabela 2. Tarcza podatkowa w podatkowej grupie kapitałowej działającej na podstawie warunku dochodowości – Śląska PGK

Lp.	Wyszczególnienie	Rok		
		1998	1999	2000
1	Stawka podatku t (%)	36	34	30
2	Suma strat w PGK (zł)	127 246	124 505	–
3	Tarcza podatkowa T_r (zł)*	45 808	42 331	–
4	Dochód PGK (zł)**	29 087 677	16 566 714	14 824 647
5	Stosunek tarczy podatkowej do dochodu PGK (%)**	0,16	0,26	–

* Tarczę podatkową obliczono na podstawie wzoru 11.

** Obliczenia własne.

Źródło: opracowanie na podstawie danych z badań własnych.

Tabela 3. Tarcza podatkowa w podatkowej grupie kapitałowej działającej na podstawie warunku dochodowości – Wielkopolska PGK

Lp.	Wyszczególnienie	Rok		
		1998	1999	2000
1	Stawka podatku t (%)	36	34	30
2	Suma strat w PGK (zł)	4 722 986	–	–
3	Tarcza podatkowa T_r (zł)*	1 700 275	–	–
4	Dochód PGK (zł)*	43 229 664	605 82 060	99 177 277
5	Stosunek tarczy podatkowej do dochodu PGK (%)*	3,9	–	–

* Tarczę podatkową obliczono na podstawie wzoru 11.

** Obliczenia własne.

Źródło: opracowanie na podstawie danych z badań własnych.

Na podstawie ukazanego obrazu można dojść do wniosku, że pomiar efektywności działań menedżerów może być jednym z elementów oceny owych menedżerów, a także że w tych samych latach podatkowych, a zatem na gruncie takich samych regulacji podatkowo-prawnych menedżerowie osiągają różne wyniki.

4. Podsumowanie

Zwiększenie efektywności działań menedżerów może być jednym ze źródeł wzrostu bogactwa narodów. Konieczność niwelowania dystansu, jaki dzieli Polskę od krajów wysoko rozwiniętych, implikuje zwiększenie aktywności gospodarczej. Owa intensyfikacja powinna być połączona ze wzrostem efektywności gospodarowania. Bez stworzenia spójnego zestawu wskaźników umożliwiających pomiar efektywności gospodarowania nie będzie możliwa dobra ocena działań ludzkich, w tym menedżerskich.

Literatura

- Drucker P.F., *Praktyka zarządzania*, Czytelnik, AE, Kraków 1998.
- Falencikowski T., Nogalski B., *Zarządzanie podatkami – narzędziem budowy wartości przedsiębiorstwa*, [w:] *Wartość przedsiębiorstwa – z teorii i praktyki zarządzania*, red. J. Duraj, Uniwersytet Łódzki i Szkoła Wyższa im. Pawła Włodkowica, Płock–Łódź 2001.
- Falencikowski T., Nogalski B., *Zarządzanie podatkami jako instrument w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, [w:] *XXII Śląskie Dni Organizacji „Nowoczesność przemysłu i usług 2000”*, red. J. Pyka, Kraków–Wisła 2000.
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, DzU 2000 nr 54, poz. 654.

TAX SHIELDS AS AN EFFICIENCY MEASURE OF TAXES MANAGEMENT

Summary

This article shows measures which can be used to appraise efficiency of tax manager activities. The enterprise achieves these tax shields throughout tax management.