

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 445

Aktywa finansowe



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2016

Redakcja wydawnicza: Dorota Pitulec, Aleksandra Śliwka
Redakcja techniczna: Barbara Łopusiewicz
Korekta: Barbara Cibis
Łamanie: Małgorzata Myszkowska
Projekt okładki: Beata Dębska

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania
znajdują się na stronach internetowych
www.pracnaukowe.ue.wroc.pl
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Publikacja udostępniona na licencji Creative Commons
Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 3.0 Polska
(CC BY-NC-ND 3.0 PL)



© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2016

ISSN 1899-3192
e-ISSN 2392-0041

ISBN 978-83-7695-609-1

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Zamówienia na opublikowane prace należy składać na adres:
Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
ul. Komandorska 118/120, 53-345 Wrocław
tel./fax 71 36 80 602; e-mail:econbook@ue.wroc.pl
www.ksiegarnia.ue.wroc.pl

Druk i oprawa: TOTEM

Spis treści

Wstęp	7
Halina Buk: Modele biznesu jako podstawa klasyfikacji i wyceny aktywów finansowych / Business model as the basis for the classification and measurement of financial assets	9
Jolanta Chluska: Informacyjne aspekty wykazania akcji własnych w sprawozdaniu finansowym / Informational aspects of reporting of own shares in the financial statements of a company	18
Patrycja Chodnicka-Jaworska: Zapowiedzi zmian ratingów banków a zmiany cen akcji / Announcements of banks' credit ratings changes and stock prices changes	27
Maciej Frendzel: Dobrowolna wycena aktywów finansowych w wartości godziwej przez podmioty finansowe notowane na GPW w Warszawie / Voluntary measurement of financial assets at fair value by financial companies listed on the Warsaw Stock Exchange	37
Łukasz Furman: Finansowe instrumenty pochodne jako narzędzie optymalizacji podatkowej / Derivative financial instruments as a tool for tax optimization	48
Witold Furman: Podatkowe aspekty w zakresie terminologii oraz wyceny aktywów finansowych w kontekście regulacji bilansowych / Tax aspects in the field of the terminology and the valuation of financial assets in the context of balance sheet adjustment	60
Magdalena Głębocka: Polityka rachunkowości w obszarze aktywów finansowych jednostek sektora finansów publicznych / Accounting policy in the area of financial assets of public finance sector units	71
Waldemar Gos, Stanisław Hońko: Kwalifikacja do aktywów finansowych i jej wpływ na wycenę bilansową / Qualification of the financial assets and its impact on their measurement after recognition	85
Yury Karaleu: Miejsce zabezpieczeń w systemie zarządzania ryzykiem finansowym oraz w rachunkowości instrumentów finansowych / Definition of hedging in the system of financial risk management and for the accounting of financial instruments.....	98
Joanna Koczar: Aktywa finansowe „źle obecne” w rosyjskiej rachunkowości / “Incongruous” presence of financial assets in Russian accounting	111
Tomasz Kondraszuk: Zasada neutralności podatku od wartości dodanej (VAT) w rolnictwie / The principle of the neutrality of value added tax (VAT) in agriculture	123

Joanna Krasodomska, Bogusław Waclawik: Ocena zgodności z MSSF informacji dotyczących instrumentów finansowych ujawnianych przez emitentów papierów wartościowych w latach 2009-2015 / An assessment of the compliance with the IFRS of information on financial instruments disclosed by issuers of securities in 2009-2015.....	140
Iwona Kumor, Lucyna Poniatowska: Użyteczność informacji sprawozdawczej o środkach pieniężnych w ocenie sytuacji finansowej na przykładzie spółki z branży turystycznej / The usefulness of information from financial statement about cash in the assessment of financial condition on the example of the company with tourism sector	160
Irina A. Lukyanova, Anastazja Piekarska: Rachunkowość aktywów finansowych w prawie bilansowym Republiki Białorusi i MSSF / Accounting of financial assets in the accounting law of the Republic of Belarus and IFRS	173
Edward Pielichaty: Nowe wymagania w zakresie klasyfikacji i wyceny aktywów finansowych / New requirements regarding the classification and evaluation of financial assets	191
Piotr Prewysz-Kwinto, Grażyna Voss: Prezentacja i ujawnianie informacji o aktywach finansowych w sprawozdaniach finansowych wybranych grup kapitałowych notowanych na GPW w Warszawie / Presentation and disclosure concerning financial assets in the financial statements of selected capital groups listed on the Warsaw Stock Exchange.....	201
Anna Spoz, Mariusz Sokolek: Rachunkowość podatkowa instrumentów finansowych – pożyczka w działalności przedsiębiorstw / Tax accounting for financial instruments – a loan in enterprises' activities	214
Joanna Surlejewska: Rozliczenia płatnicze w grupie kapitałowej wykorzystującej cash pooling – wybrane problemy / Payment transactions in a capital group with the use of cash pooling – selected problems	222
Tatjana Verezubova: Aktywa finansowe białoruskich zakładów ubezpieczeniowych w aspekcie prawa bilansowego i podatkowego / Financial assets of Belarusian insurance organizations: accounting and taxation.....	235
Aneta Wszelaki: Zasady wyceny należności kredytowych w bankach w świetle regulacji MSR/MSSF / Valuation rules of receivables credit in banks on the basis of IAS/IFRS	247

Wstęp

Globalizacja i związana z nią swoboda przepływu kapitału, a także rosnąca rola sfery finansowej i kryteriów finansowych w funkcjonowaniu gospodarki wiążą się z systematycznym wzrostem liczby podmiotów dokonujących transakcji na rynkach kapitałowych. W efekcie obserwuje się coraz większy wpływ operacji finansowych na wynik finansowy jednostek, szczególnie tych spoza sektora finansowego, jak również wzrost udziału aktywów finansowych w ich majątku.

Cechą charakterystyczną aktywów finansowych jest szerokie zróżnicowanie celów ich posiadania. Mogą one być nabywane w celach inwestycyjnych, oszczędnościowych, spekulacyjnych, jako zabezpieczenie nadmiaru środków lub zabezpieczenie innych transakcji, mogą też służyć zwiększeniu wartości danej jednostki. Niejednorodność celów posiadania aktywów finansowych skutkuje zróżnicowaniem w zakresie ich klasyfikacji. Sposób klasyfikacji natomiast determinuje sposób ich wyceny oraz prezentacji w sprawozdaniu finansowym.

W niniejszej publikacji znalazły się opracowania dotyczące każdego z tych zagadnień. Klasyfikacja, wycena, prezentacja w sprawozdaniu finansowym oraz kwestie podatkowe związane z aktywami finansowymi mają wciąż charakter dyskusyjny i wywołują wiele wątpliwości natury zarówno teoretycznej, jak i praktycznej.

Uwaga autorów została skupiona między innymi na nowym podejściu do klasyfikowania i wyceniania aktywów finansowych, które zaprezentowano w Międzynarodowym Standardzie Sprawozdawczości Finansowej nr 9. Standard ten zasadniczo zmienia dotychczasowe kryteria klasyfikacji i wyceny aktywów finansowych, które były dotychczas krytykowane za brak przejrzystości i zbyt dużą szczegółowość uregulowania. Nowe zasady klasyfikacji aktywów finansowych mają się opierać na biznesowym modelu zarządzania przyjętym przez kierownictwo jednostki, który może polegać na utrzymywaniu aktywów finansowych w celu uzyskiwania umownych przepływów pieniężnych albo na dokonywaniu ich sprzedaży. Autorzy, którzy podjęli niniejszą tematykę, prowadzą w swoich artykułach dyskusję nad skutkami wprowadzenia nowych kryteriów klasyfikacji, szczególnie w zakresie zasad wyceny, proponując również własne rozwiązania.

Logiczną konsekwencją podjęcia przez kierownictwo jednostki decyzji dotyczących klasyfikacji i wyceny aktywów finansowych jest ich prezentacja w sprawozdaniu finansowym. Autorzy, którzy przeprowadzili badania w zakresie ujawnień aktywów finansowych dokonywanych przez spółki notowane na warszawskiej giełdzie, jak również na giełdach europejskich zgodnie podkreślają, że zakres i sposób prezentacji informacji o aktywach finansowych jest bardzo zróżnicowany i często nie odpowiada wymogom zawartym w regulacjach prawnych i standardach rachun-

kowości. Utrudnia to istotnie porównywanie sprawozdań finansowych i negatywnie wpływa na ich użyteczność decyzyjną.

W kręgu zainteresowań kilku autorów znalazły się również rozważania nad podatkowym aspektem posiadania aktywów finansowych. Wskazują oni na brak precyzyjnych definicji dotyczących aktywów finansowych w prawie podatkowym, co wywołuje wątpliwości interpretacyjne oraz prowadzi do nadużyć zarówno ze strony podatnika, jak i organów podatkowych. Dlatego też kierownik jednostki, dokonując analizy konsekwencji podatkowych każdej zawieranej transakcji, jest zmuszony do korzystania z interpretacji prawa podatkowego oraz bazy orzeczeń i wyroków sądów administracyjnych, które nie są ze sobą spójne.

Zagadnienia klasyfikacji, wyceny i prezentacji aktywów finansowych w sprawozdaniach finansowych są również aktualne w krajach Europy Wschodniej – na Białorusi i w Rosji. Autorzy artykułów dotyczących tych krajów opisują głównie problemy związane z wdrożeniem i stosowaniem regulacji międzynarodowych, uznając jednocześnie, że wynikają one z niedostosowania lub braku regulacji krajowych w zakresie aktywów finansowych.

W niniejszej publikacji znalazły się ponadto opracowania dotyczące szczególnych zagadnień związanych z aktywami finansowymi, w tym np. wyceny aktywów finansowych posiadanych przez banki czy też polityki rachunkowości w zakresie aktywów finansowych prowadzonej przez jednostki sektora finansów publicznych.

Redaktorzy dziękują autorom za interesującą prezentację swoich poglądów naukowych i wyników badań, a recenzentom za istotne uwagi i opinie. Życzą też czytelnikom wzbogacającej wiedzę lektury.

Zbigniew Luty, Aleksandra Łakomiak, Alicja Mazur

Łukasz Furman

Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Ekonomii, Katedra Finansów
e-mail: lukef@wp.pl

**FINANSOWE INSTRUMENTY POCHODNE
JAKO NARZĘDZIE OPTYMALIZACJI PODATKOWEJ**

**DERIVATIVE FINANCIAL INSTRUMENTS
AS A TOOL FOR TAX OPTIMIZATION**

DOI: 10.15611/pn.2016.445.05

Streszczenie: W artykule przedstawiono zagadnienie związane z optymalizacją podatkową dla przedsiębiorstwa. Poruszono tematykę programów motywacyjnych opartych na pochodnych instrumentach finansowych, które stanowią aktywa finansowe podmiotów gospodarczych, oraz korzyści, jakie płyną z ich posiadania i obrotu nimi. Omówiono pojęcie instrumentów pochodnych prezentowane w literaturze przedmiotu, a także zweryfikowano na przykładach praktycznych, czy możliwe jest uzyskanie jakichkolwiek korzyści podatkowych z zaistnienia tego rodzaju aktywów finansowych w działalności podmiotu gospodarczego. Analiza rozliczeń podatkowych przedstawiona w artykule potwierdziła postawioną tezę, iż realizacja instrumentów pochodnych daje znaczne oszczędności w płatności opłat publiczno-prawnych, co przekłada się na lepsze i sprawniejsze działanie przedsiębiorstwa.

Słowa kluczowe: podatek, optymalizacja podatkowa, programy motywacyjne, pochodne instrumenty finansowe.

Summary: The article covers the issues related to tax optimization for enterprises, in particular, the subject of incentive programs based on derivative financial instruments. The analysis of tax returns presented in the article confirmed the proposed argument that the implementation of derivatives will bring significant savings in the payment of the administrative and legal fees, which translates into better and more effective functioning of the company.

Keywords: tax, tax optimization, incentive programs, in-derivative financial instruments.

1. Wstęp

Zjawisko optymalizacji podatkowej ściśle wiąże się z realiami gospodarki rynkowej. Jest nieodłącznym elementem systemu fiskalnego funkcjonującego w gospodarce. Na łamach literatury ekonomicznej wskazuje się, iż polega ono na wyborze takiej struktury planowanego zdarzenia gospodarczego (np. operacji gospodarczej), by

zminimalizować związany z nim ciężar podatkowy [Spoz 2012]. Problem optymalizacji podatkowej jest bardzo szeroki. Wiąże się zarówno z podatkami bezpośrednimi, jak i z podatkami pośrednimi. Tematykę tę warto badać ze względu na jej zazwyczaj pozytywny wpływ na prowadzoną działalność gospodarczą. W ostatnich kilku latach pojawiła się nowa forma działań optymalizacyjnych związanych z intensywnym rozwojem rynku finansowego. Przedsiębiorstwa decydują się na inwestycje kapitałowe związane z rynkiem instrumentów pochodnych. Z instrumentów tych korzystają zarówno przedsiębiorstwo, jak i jego pracownicy oraz kadra kierownicza.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie problematyki instrumentów pochodnych, które stanowią aktywa finansowe podmiotów gospodarczych, oraz korzyści, jakie płyną z ich posiadania i obrotu nimi. Poruszona kwestia korzyści dotyczy przede wszystkim braku obowiązku zapłaty niektórych zobowiązań publicznoprawnych. Zasadne staje się więc postawienie hipotezy badawczej, iż: finansowe instrumenty pochodne mogą stanowić narzędzie zmierzające do zmniejszenia obciążeń podatkowych. Weryfikacja przedmiotowej hipotezy odbędzie się na podstawie analizy przepisów oraz na przykładzie praktycznym. W opracowaniu wykorzystano metodę dedukcji oraz analizę literatury przedmiotu.

2. Pojęcie i istota optymalizacji podatkowej

Optymalizacja podatkowa jest pewnym postępowaniem podatnika, oznaczającym wybór modelu działania, który pozwoli płacić możliwie niskie podatki. Postępowanie zmierzające do ponoszenia mniejszych danin publicznych musi wynikać z przepisów prawa podatkowego. Tym samym optymalizacja podatkowa oznacza działanie podatnika zgodne z prawem. Podatnicy będą poszukiwali i wprowadzali rozwiązania korzystne finansowo dla jednostki gospodarczej w ramach rozrachunków publicznoprawnych.

Wśród ekonomistów zagranicznych zainteresowanie optymalizacją podatkową wskazał F. Ramsey, który w badaniach skupiał się na opodatkowaniu towarów podatkami pośrednimi, jak również opodatkowaniu dochodu [Ramsey 1927]. Pod koniec XX wieku tą tematyką zajmował się również C. Heady, który w kręgu swych zainteresowań stawiał optymalne opodatkowanie [Heady 1993].

W Polsce o optymalizacji wypowiedział się Sąd Administracyjny w jednym ze swoich wyroków: „Z żadnej normy prawnej nie można wyprowadzić zasady nakładającej na podatnika obowiązek działania do powstania zobowiązania podatkowego w najwyższej możliwej wysokości. Jeżeli obowiązujący porządek prawny stwarza podatnikowi możliwość wyboru kilku legalnych konstrukcji do osiągnięcia zamierzonego celu gospodarczego, z których każda będzie miała inny wymiar podatkowy, to wybór najkorzystniejszego podatkowo rozwiązania nie może być traktowany jako obejście prawa” [Wyroki sądowe..., I SA/Wr 1183/00].

Podmiot płacący podatki, opłaty podatkowe nie podlega żadnym zasadom, które przewidywałyby obowiązek ich płatności w nadmiernej wysokości z punktu widze-

nia interesu Skarbu Państwa. Taki pogląd wynika z wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego z 31 stycznia 2002 r., którego tezy sprowadzają się do następujących stwierdzeń:

- „z istoty prawa podatkowego można wyprowadzić zasadniczą normę nakazującą zapłatę podatku w sytuacji spełnienia warunków powodujących powstanie zobowiązania podatkowego. Nie istnieje natomiast generalna zasada nakładająca na podatnika obowiązek działania dla powstania zobowiązania w wysokości największej z możliwych,
- istotą działalności gospodarczej jest maksymalizacja zysku, a nie maksymalizacja zobowiązań podatkowych” [Wyroki sądowe..., NSA z I S.A./Gd771/01].

W praktyce trzeba wyraźnie rozróżnić optymalizację podatkową od uchylania się od opodatkowania, co sprowadza się do celowego nielegalnego działania po to, by ominąć przepisy podatkowe i w efekcie nie zapłacić należnego organowi podatkowemu podatku.

Optymalizacja podatkowa polega na planowaniu i wdrożeniu działań zmierzających do zwiększenia wyniku netto przedsiębiorstwa przez minimalizację obciążeń podatkowych, przy użyciu dozwolonych prawem norm. Istotą tak pojętej optymalizacji jest zgodność działania podatnika z obowiązującym prawem oraz związanie organów podatkowych skutkami takich czynności. Dotyczy głównie osób prawnych prowadzących działalność gospodarczą, ale również osób fizycznych [Mazur 2012].

W przepisach podatkowych nie znajdziemy definicji optymalizacji podatkowej. Pojęcie to używane jest przez prawników i doradców podatkowych jako sposoby umożliwiające zmniejszenie ciężaru podatkowego. W słowniku wyrazów obcych znajdujemy jedynie termin „optymalizacja”, który oznacza poszukiwanie przy użyciu metod matematycznych optymalnego (najlepszego i najkorzystniejszego), ze względu na wybrane kryterium, rozwiązania danego zagadnienia gospodarczego, przy uwzględnieniu danych ograniczeń [*Słownik wyrazów obcych PWN*]. Chróścicki i inni autorzy piszą o optymalizacji podatkowej, iż jest to korzystanie z dostępnych prawem narzędzi w celu zmniejszenia ciężaru podatkowego [Chróścicki i in. 2012].

Z kolei inni o tym pojęciu mówią, iż jest to inteligencja podatkowa, ponieważ dotyczy inteligentnego stosowania przepisów w celu obniżenia zobowiązań podatkowych [Wyciślok 2013].

Ladziński pisze, że dzięki optymalizacji podatkowej przedsiębiorcy mają możliwość uzyskania lepszych wyników finansowych, co w konsekwencji przyczynia się do powiększenia aktywów przedsiębiorstwa [Ladziński 2010].

Wśród instrumentów optymalizacji podatkowej umożliwiających kształtowanie zobowiązań podatkowych można wyróżnić:

- a) instrumenty o działaniu fundamentalnym, np.:
 - zmiana formy prawnej,
 - przeniesienie siedziby do kraju stosującego łagodniejszą politykę podatkową;
- b) instrumenty kompleksowe obejmujące wiele czynności formalnych, np.:
 - zmiana roku podatkowego z kalendarzowego na inny okres kolejnych 12 miesięcy,

c) bieżące instrumenty optymalizacji, m.in. wybór metody i sposobu amortyzacji [Gruziel 2009].

Mówiąc o optymalizacji podatkowej, mamy na myśli jedynie działania przedsiębiorstwa, które są legalne, prowadzone w ramach istniejących przepisów prawnych, obejmujących zarówno podatki, jak i inne zobowiązania publicznoprawne. Jest to zatem świadome i inteligentne stosowanie prawa podatkowego w celu obniżenia obciążeń podatkowych.

Proces optymalizacji podatkowej jest niezbędny dla polskich przedsiębiorstw, niejasny bowiem i skomplikowany system podatkowy oraz liczba i wysokość płaconych podatków są od wielu lat wymieniane są jako główne bariery rozwoju przedsiębiorczości w Polsce [Walicka 2012]. W celu efektywnego stosowania optymalizacji podatkowej wymaga się od przedsiębiorcy wiedzy na temat istnienia określonych preferencji występujących w systemie podatkowym oraz możliwości ich zastosowania lub korzystania z wiedzy doświadczonego doradcy podatkowego [Kata 2015].

Zastosowanie optymalizacji podatkowej w danym przedsiębiorstwie powinno się rozpocząć od analizy obowiązujących przepisów podatkowych, jak również dostępnego orzecznictwa i interpretacji w zakresie podatków. Głównym punktem podjętych działań powinno być optymalne przygotowanie i wprowadzenie przyjętych rozwiązań, korzystnych finansowo z perspektywy prowadzonego przedsiębiorstwa. Proces optymalizacji podatkowej powinien być zaplanowany w każdym szczególe, z korzyścią dla przedsiębiorstwa pod względem oszczędności finansowych. Szczególnym dobrodziejstwem jest wówczas, kiedy gospodarka jest w kryzysie i są zatory płatnicze [Przychocka 2012]. W początkowej fazie kierownictwo jednostki powinno zidentyfikować najistotniejsze obszary wpływające na efektywność rozliczeń podatkowych. Podstawowe formy optymalizacji podatkowej dotyczą zarządzania elementami kosztów podatkowych. Z kolei bardziej skomplikowane odnoszą się do składników aktywów i pasywów przedsiębiorstw oraz korzystniejszych niż w Polsce jurysdykcji podatkowych.

Optymalizacja podatkowa widoczna jest również na łamach wyroków sądowych. Europejski Trybunał Sprawiedliwości w orzecznictwie wskazuje, że układanie swoich spraw przez podatnika w taki sposób, aby uzyskać on określone korzyści podatkowe, nie stanowi nadużycia prawa. Z tego wynika, że podmiot płacący podatki nie ma obowiązku prowadzenia działalności w taki sposób, aby powodowała ona maksymalizację dochodów państwa.

Wyrok ETS podkreśla i uwidacznia legalność funkcjonowania optymalizacji podatkowej także na gruncie opodatkowania transakcji w ramach całej Unii Europejskiej. Z tego względu do przykładowych działań optymalizacji podatkowej (narzędzi) można zaliczyć:

- optymalizację w zakresie podatku od czynności cywilnoprawnych,
- optymalizację w zakresie podatku od spadków i darowizn,
- optymalizację podatkową zysków z handlu międzynarodowego,
- optymalizację podatkową zysków z handlu internetowego,

- (e-commerce) oraz usług świadczonych zdalnie,
- optymalizację podatkową zysku operacyjnego poprzez alokację części źródeł kosztów poza granicami danego kraju,
- optymalizację podatkową przychodów z wartości niematerialnych i prawnych,
- inne optymalizacje obciążeń podatkowych [Raczkowski, Krukowski 2010].

Warto również wskazać, iż od 15 lipca 2016 r. w polskim prawie podatkowym obowiązuje klauzula przeciwko unikaniu opodatkowania. Normuje ją m.in. art. 119a ustawy Ordynacja podatkowa, który mówi, iż czynność dokonana przede wszystkim w celu osiągnięcia korzyści podatkowej, sprzecznej w danych okolicznościach z przedmiotem i celem przepisu ustawy podatkowej, nie skutkuje osiągnięciem korzyści podatkowej, jeżeli sposób działania był sztuczny [Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r.]. Ustawodawcy chodziło przede wszystkim o to, aby ograniczyć agresywną optymalizację podatkową, która wiąże się m.in. z niepowstaniem lub odsunięciem w czasie obowiązku podatkowego, obniżeniem podatku, powstaniem lub zawyżeniem straty podatkowej. W uzasadnieniu do projektu zmian w Ordynacji podatkowej zapisano, iż wprowadzone przepisy uporządkują system prawa podatkowego, wyznaczając granice dopuszczalnej optymalizacji podatkowej oraz wzmocnią autonomię prawa podatkowego wobec prawa cywilnego. Wprowadzona konstrukcja budzi pewne wątpliwości, ponieważ daje organom podatkowym duże pole do subiektywnej oceny i może doprowadzić do wielu sporów z podatnikami, które w przyszłości mogą znaleźć się na wokandzie sądowej. Sam Sąd Administracyjny zauważył w jednym z wyroków, że administracja podatkowa nie ma prawa ani kompetencji, by oceniać sposób kształtowania modelu prowadzonej działalności przez przedsiębiorców [Wyroki sądowe..., I SA/Wr 1465/10]. Trudno na obecną chwilę przesądzać, jak w praktyce gospodarczej to narzędzie będzie wykorzystywane przez organy podatkowe.

3. Pochodne instrumenty finansowe w działalności przedsiębiorstw

Instrumenty pochodne stanowią odmianę instrumentów finansowych. Charakteryzują się tym, że ich podstawowym celem funkcjonowania nie jest transfer kapitału, lecz transfer ryzyka. W literaturze przedmiotu termin ten często jest definiowany jako taki instrument finansowy, którego wartość zależy od innego instrumentu finansowego (zwanego instrumentem bazowym lub podstawowym) [Jajuga 2009]. Według H. Morawskiej finansowe instrumenty pochodne są narzędziem zarządzania ryzykiem finansowym [Morawska].

Międzynarodowy Standard Rachunkowości nr 39 w słowniku definicji określa, że instrument pochodny jest to instrument finansowy lub inny kontrakt spełniający wszystkie trzy poniższe warunki:

- jego wartość zmienia się wraz ze zmianą określonej stopy procentowej, ceny instrumentu finansowego, ceny towaru, kursu walutowego, indeksu ceny lub stóp,

ratingu kredytowego lub indeksu kredytowego, czy też innej zmiennej, przy założeniu, że w przypadku zmiennej niefinansowej zmienna ta nie jest specyficzna dla strony kontraktu (czasami zwana instrumentem bazowym);

- nie wymaga żadnej początkowej inwestycji netto lub wymaga początkowej inwestycji netto mniejszej niż dla innych rodzajów kontraktów, dla których oczekuje się podobnych reakcji na zmiany czynników rynkowych;
- jego rozliczenie nastąpi w przyszłości [MSSF 2004].

Zgodnie z art. 2 ust. 1 pkt 2 Ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi [Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r.] do omawianego zagadnienia zaliczamy instrumenty niebędące papierami wartościowymi, m.in. tytuły uczestnictwa w instytucjach wspólnego inwestowania, instrumenty rynku pieniężnego, opcje, kontrakty terminowe, swapy, umowy forward na stopę procentową, inne instrumenty pochodne, których instrumentem bazowym jest papier wartościowy, waluta, stopa procentowa, wskaźnik rentowności lub inny instrument pochodny, indeks finansowy lub wskaźnik finansowy, które są wykonywane przez dostawę lub rozliczenie pieniędzy, instrumenty pochodne dotyczące przenoszenia ryzyka kredytowego,

Z przytoczonych definicji instrumentów finansowych rysuje się bardzo szeroki zakres tematyczny, jaki obejmują one w sferze finansów przedsiębiorstw. Z badań prowadzonych przez: N. Iwaszczuk, S. Szydło, O. Iwaszczuk wynika, że coraz bardziej powszechne są transakcje przyszłościowe między podmiotami, dla których rozliczenie nastąpi w uzgodnionym terminie między stronami kontraktu [Iwaszczuk, Szydło, Iwaszczuk 2013].

W kolejnym punkcie zostaną przedstawione możliwości, z jakich przedsiębiorcy mogą skorzystać w zakresie instrumentów pochodnych, by zoptymalizować swoje działania w zakresie redukcji obciążeń publicznoprawnych.

4. Programy motywacyjne oparte na pochodnych instrumentach finansowych

Przedsiębiorcy, chcąc motywować swoich pracowników, kadrę kierowniczą do osiągnięcia lepszych wyników np. przez spółki, decydują się na gratyfikacje finansowe dla tych osób, by ich zachęcić do lepszej i wydajniejszej pracy. Dotychczas większość przedsiębiorców wypłacała wynagrodzenie w ramach płacy zasadniczej oraz premii rocznej, które były traktowane jak przychody w ramach stosunku pracy i podlegały progresywnej stawce podatkowej [Charchulska-Pietrzyk, Narkiewicz-Tarłowska].

Sposób wyboru gratyfikacji zależy od osób odpowiedzialnych za wynagradzanie kadry. Możliwości jest wiele i to, która zostanie wybrana, zależy od znajomości tej tematyki. Jednym z wyborów mogą być programy motywacyjne dla pracowników lub zarządu oparte na pochodnych instrumentach finansowych. Zaletą takiego rozwiązania jest motywacja do osiągania coraz lepszych wyników finansowych firmy. Programy odnoszące się do pochodnych instrumentów finansowych opierają się na wartości akcji bądź udziałów spółki lub wyników spółki. Zastosowanie tych progra-

mów pozwala długotrwale zatrzymać najlepsze osoby w jednostce ze względu na długotrwale profity finansowe [Wieczorek 2015].

Atrakcyjność programów motywacyjnych opartych na pochodnych instrumentach finansowych wynika przede wszystkim z aspektów podatkowych. Przychody uzyskiwane z tego typu programów podlegają opodatkowaniu według stawki podatku 19%, co jest charakterystyczne dla dochodów kapitałowych. Wyeliminowane jest w tym przypadku opodatkowanie według skali progresywnej, które w najwyższym progu podatkowym może wynosić 32%. Takie rozwiązanie jest przede wszystkim korzystne dla osób premiowanych wysokimi nagrodami pieniężnymi. Przede wszystkim jest to oszczędność podatkowa dla pracowników oraz kadry zarządzającej, której to wynagrodzenia przekraczają pierwszy próg podatkowy, tj. wartość 85 528 zł. Analizując te dwie stawki, widzimy, że różnica w podatku jest dość znaczna, wynosi bowiem aż 13%.

Przedsiębiorca, oferując taki program dla swoich współpracowników, nie musi się obawiać, że przychód z kapitałów pieniężnych zostanie zakwalifikowany jako przychód ze stosunku pracy. Jednostki gospodarcze zatrudniające na podstawie umowy o pracę mają prawo wynagradzania również na podstawie innych umów aniżeli tylko umowa o pracę. Takie postępowanie jest zgodne z linią orzecniczą sądów. Dla przykładu Naczelny Sąd Administracyjny w wyroku z dnia 24 kwietnia 2015 orzekł, że „nie można zakwalifikować jako przychodu ze stosunku pracy, przychodu związanego z uczestnictwem w programie, którego beneficjenci (pracownicy spółek) otrzymywali opcje na akcje zagranicznych spółek, stojących na czele międzynarodowych grup kapitałowych” [Wyroki sądowe..., II FSK 783/13]

Samo przekazanie uczestnikom programu motywacyjnego pochodnych instrumentów finansowych nie wyzwala od razu obowiązku podatkowego. Opodatkowanie następuje w momencie sprzedaży i uzyskania przychodu uzależnionego od ukształtowania wartości instrumentu bazowego. Zwykle instrumenty te są nabywane przez pracowników/członków zarządu nieodpłatnie lub za symboliczną odpłatnością. Pracownik/członek zarządu, realizując swoje instrumenty, otrzymuje akcje/udziały spółki lub wypłatę gotówkową, której wysokość uzależniona jest od osiągnięcia określonych wskaźników. Program może być powtarzalny np. w okresach rocznych lub innych.

Kolejnym wielkim atutem tego typu programów motywacyjnych jest to, że przychody takie nie podlegają składkom na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne. W wielu interpretacjach wydawanych przez Zakład Ubezpieczeń Społecznych dominuje pogląd, że nie są zdarzeniem prawnym, które inicjowałoby obowiązek zapłaty składek na ubezpieczenie społeczne. W interpretacji decyzji nr 641/2015 organ systemu ubezpieczeń społecznych prezentuje pogląd, „iż wartość świadczenia pieniężnego wynikającego z realizacji jednostek uczestnictwa przez uprawnionych pracowników nie będzie stanowiła podstawy wymiaru składek na ubezpieczenie społeczne gdyż stosowanie [...] do przepisów ustawy z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych, podstawę wymiaru składek na ubezpieczenie

społeczne pracowników stanowi przychód w rozumieniu przepisów o podatku dochodowym od osób fizycznych osiągnięty z tytułu zatrudnienia w ramach stosunku pracy. W konsekwencji, wartość opisanych powyżej świadczeń nie będzie również stanowić podstawy wymiaru składek na ubezpieczenie zdrowotne, Fundusz Pracy i Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych z tytułu stosunku pracy” [Decyzja nr 641/2015].

5. Programy motywacyjne w wymiarze praktycznym

Do przedstawienia zalet z wykorzystania pochodnych instrumentów finansowych konieczne jest przeanalizowanie poniższego przykładu praktycznego.

Menedżer otrzymuje prowizję z tytułu zwiększonej sprzedaży produktów w wysokości brutto 110 000 zł. Jest to premia wypłacana dodatkowo, oprócz wynagrodzenia miesięcznego. Przedsiębiorca zakłada wypłatę premii jako przychód ze stosunku pracy bądź też wypłatę w formie instrumentów pochodnych. Decyzja o wyborze uzależniona jest jednak od korzyści związanych z optymalizacją podatkową.

Tabela 1. Porównanie obciążeń fiskalnych związanych z wypłatą premii na podstawie umowy o pracę oraz na podstawie pochodnych instrumentów finansowych przy kwocie brutto 110 000,00 zł

Wyszczególnienie	Przychód ze stosunku pracy		Przychód z kapitałów pieniężnych
	Składki pracownik	Składki pracodawca	Obciążenia płaci tylko osoba uzyskująca przychód
Emerytalna	11 712,00 zł	11 712,00 zł	-
Rentowa	1 800,00 zł	7 800,00 zł	-
Wypadkowa	-	2 160,00 zł	-
Chorobowa	2 940,00 zł	-	-
Razem składki ubezp. społecznego	16 452,00 zł	21 672,00 zł	
Zdrowotna	7 766,10 zł	-	-
Podatek	10 547,00 zł	-	20 900,00 zł
FP	-	2 940,00 zł	-
FGŚP		120,00 zł	-
Razem obciążenia	59 497,10 zł		20 900,00 zł
Wysokość premii do wypłaty	75 234,90 zł		89 100,00

Źródło: opracowanie własne.

Analiza przedstawionego przykładu pozwala jednoznacznie stwierdzić, że wybór dodatkowego wynagradzania pracowników bądź kadry zarządzającej przez zaoferowanie jej pochodnych instrumentów finansowych stanowi dużą oszczędność przy płatności obciążeń publicznoprawnych, tj. podatku dochodowego oraz składek

ubezpieczenia emerytalnego, chorobowego, zdrowotnego, a także podatku dochodowego. W analizowanym przykładzie wypłata wynagrodzenia w postaci premii pieniężnej związanej z pochodnymi instrumentami finansowymi nie była obciążona składkami wpłacanymi do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. Jedynym obciążeniem fiskalnym nałożonym na tą wypłatę był podatek dochodowy od zysków kapitałowych w wysokości 20 900,00 zł. Podatek w przykładzie, gdzie obliczany był przychód ze stosunku pracy, był niższy, ale tylko dlatego, iż był liczony od podstawy opodatkowania (93 548,00 zł), która nie obejmowała składek ZUS. Do wysokości pierwszego progu podatkowego, tj. 85 528 zł, podatek został obliczony zgodnie ze stawką 18%, natomiast ponad tę kwotę podatek obliczono według ustawowej stawki 32%. Łączne obciążenia z tytułu wypłaty premii w oparciu o przychód z umowy o pracę wyniosły 59 497,10 zł, z czego 24 732 zł przypadły na pracodawcę.

W przedmiotowym zagadnieniu warto przeanalizować kolejny przykład.

Menedżer otrzymuje prowizję z tytułu zwiększonej sprzedaży produktów w wysokości brutto 220 000 zł. Jest to premia wypłacana dodatkowo, oprócz wynagrodzenia miesięcznego. Przedsiębiorca zakłada wypłatę premii jako przychód ze stosunku pracy bądź też wypłatę w formie instrumentów pochodnych. Decyzja o wyborze uzależniona jest jednak od korzyści związanych z optymalizacją podatkową.

Tabela 2. Porównanie obciążeń fiskalnych związanych z wypłatą premii na podstawie umowy o pracę oraz na podstawie pochodnych instrumentów finansowych przy kwocie brutto 220 000,00 zł

Wyszczególnienie	Przychód ze stosunku pracy		Przychód z kapitałów pieniężnych
	Składki pracownik	Składki pracodawca	Obciążenia płaci tylko osoba uzyskująca przychód
Emerytalna	21 472,00	21 472,00	-
Rentowa	3 300,00	14 300,00	-
Wypadkowa	-	3 960	-
Chorobowa	5 390,00	-	-
Razem składki ubezpiec. społecznego	30 162,00	39 732,00	
Zdrowotna	17 085,42	-	-
Podatek	19 392,00	-	41 800,00 zł
FP	-	5 390,00	-
FGŚP	-	220,00	-
Razem obciążenia pracownika	66 639,42 zł		41 800,00 zł
Wysokość premii do wypłaty	153 360,58 zł		178 200,00

Źródło: opracowanie własne.

Dane w tab. 2 przedstawiają wysokość obciążeń fiskalnych, które zostaną pobrane w przypadku, gdy premia pieniężna będzie wynosić brutto 220 000,00 zł.

Pierwszy wariant traktuje wypłatę premii jak przychód z umowy o pracę, natomiast drugi jako przychód z kapitałów pieniężnych. Przy wyliczeniu składek ubezpieczenia społecznego uwzględniono również limit, powyżej którego nie pobiera się składek ubezpieczenia społecznego i rentowego. W 2016 roku wynosi on 121 650,00 zł. W wymienionym przykładzie niekorzystną sytuacją jest przekroczenie pierwszego progu podatkowego, co skutkuje obłożeniem uzyskanego przychodu stawką podatku w wysokości 32%. Łączne obciążenia (podatek dochodowy oraz składki ZUS) przypisane dla pracownika wynoszą 66 639,42 zł i są pobierane przez przedsiębiorstwo w chwili wypłaty środków pieniężnych. W przykładzie, gdzie przyjęto wypłatę premii w postaci pochodnych instrumentów finansowych, podatek wynosi 41 800,00 zł i jest płacony przez osobę otrzymującą dochody z chwilą złożenia deklaracji rocznej.

W przedstawionych przykładach zaprezentowano wypłaty premii pieniężnej na poziomie 110 000 zł oraz 220 000 zł. Analiza obu wariantów pozwala stwierdzić, że najmniejsze obciążenia występują przy wypłacie premii pieniężnej w postaci pochodnych instrumentów finansowych. Zaoszczędzone w ten sposób pieniądze podmiot gospodarczy może przeznaczyć z powodzeniem na inne cele związane z prowadzoną działalnością.

Dodatkowo należy podkreślić, iż wypłata wynagrodzenia przez pochodny instrument finansowy wiąże się z bardzo małymi obciążeniami administracyjnymi leżącymi po stronie podmiotu. Nie jest konieczne przesyłanie deklaracji rozliczeniowych do ZUS. Jediną rzeczą, którą należy wykonać, jest przekazanie pracownikowi oraz przesłanie do właściwego urzędu skarbowego informacji PIT-8C, która w swym zakresie będzie obejmowała dane o wysokości dochodu związanego z zrealizowaniem pochodnego instrumentu pochodnego [Rozporządzenie Ministra Finansów...]. To pracownik będący podatnikiem ma obowiązek zapłaty podatku i złożenia zaznania rocznego PIT-38 o wysokości osiągniętego dochodu (poniesionej straty w roku podatkowym).

Z przeprowadzonej analizy jednoznacznie wynika, że zastosowanie w działalności gospodarczej programów motywacyjnych opartych na przychodach z pochodnych instrumentów finansowych jest korzystniejsze aniżeli na przychodach ze stosunku pracy. Wybór oczywiście należy do przedsiębiorcy. W celu jednak zatrzymania części środków w przedsiębiorstwie będzie on dążył do wyboru pierwszego wariantu. Należy podkreślić, że po stronie przedsiębiorstwa, które zdecydowało się na wypłatę wynagrodzenia motywacyjnego za pośrednictwem instrumentów pochodnych, zmniejszą się czynności administracyjne związane z naliczeniem składek ZUS, które finansuje pracownik i pracodawca, a także podatku dochodowego. Kwota otrzymana przez osobę uprawnioną będzie wyższa, co z pewnością może wpłynąć na jej lepszą pracę w przyszłości. Niewątpliwie programy motywacyjne oparte na pochodnych instrumentach finansowych pozwalają obniżyć płacony podatek dochodowy, jak również składki ubezpieczenia społecznego, co wypełnia definicję optymalizacji podatkowej.

6. Zakończenie

Przedsiębiorstwo wykorzystujące w swej działalności pochodne instrumenty finansowe z myślą o motywacji pracowników z pewnością poprawi zasobność w środki pieniężne oraz skróci czas rozliczeń. Na podstawie przeprowadzonych badań, jak również weryfikacji literatury przedmiotu postawiona we wstępie teza została zweryfikowana pozytywnie. Po przeprowadzonej analizie zagadnienia programów motywacyjnych opartych na pochodnych instrumentach finansowych możemy wskazać kilka wniosków:

- wybór opodatkowania premii pieniężnej według stawki 19%, a nie stawki progresywnej 18% i 32%, pozwala na oszczędności podatkowe dla pracownika,
- opodatkowanie premii według zasad przewidzianych dla zysków kapitałowych pozwala legalnie uniknąć zapłaty składek na ubezpieczenia społeczne obciążające pracownika i pracodawcę,
- wybór niższej stawki podatku pozwala na zwiększenie premii netto bez potrzeby zwiększania budżetu wynagrodzeń.

Literatura

- Charchulska-Pietrzyk J., Narkiewicz-Tarłowska J., *Programy motywacyjne oparte na pochodnych instrumentach finansowych*, <http://www.miesiecznikbenefit.pl/index.php?wiad=952>.
- Chróścicki P., Gwóźdź D., Kiereś A., Knap W., Sakowska A., Wojtowicz-Janicka K., 2012, *Optymalizacja podatkowa*, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warszawa, s. 15.
- Decyzja nr 641/2015 z dnia 12 czerwca 2015 r. wydana przez Zakład Ubezpieczeń Społecznych, Oddział w Lublinie, opublikowana na stronie internetowej: www.zus.pl/bip/get.asp?idw=72496&typ=1.
- Gruziel K., 2009, *Istota i założenia optymalizacji podatkowej – wybrane założenia*, Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomika i Organizacja, nr 77, s. 179.
- Heady C., 1993, *Optimal Taxation as a Guide to Tax Policy*, A Survey Fiscal Studies, vol. 14, no. 1.
- Iwaszczuk N., Szydło S., Iwaszczuk O., 2013, *Instrumenty pochodne – szanse i zagrożenia dla podmiotów gospodarczych*, Studia Ekonomiczne, s. 139.
- Jajuga K., *Instrumenty pochodne*, 2009, www.knf.gov.pl.
- Kata R., 2015, *Decyzje przedsiębiorców indywidualnych w zakresie optymalizacji podatkowej*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, nr 112, s. 48.
- Ladziński A., 2009, *Prawne granice optymalizacji podatkowej*, Przegląd Podatkowy, nr 6, s. 5.
- Mazur Ł., 2012, *Optymalizacja podatkowa*, Wolters Kluwer, Warszawa, s. 15.
- Morawska H., *Rynek finansowych instrumentów pochodnych w krajach regionu Europy Środkowo-Wschodniej*, http://old.ue.poznan.pl/att/DZIEK_EKON/2_h_morawska_z27.pdf.
- MSSF, International Accounting Standards Board, 2004, *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej*, SKwP, Warszawa.
- Przychocka I., 2012, *Kondycja finansowa firmy przez pryzmat analizy finansowej*, Wydawnictwo SIGMA SPJ, Warszawa, s. 50.
- Raczkowski K., Krukowski A., 2010, *Optymalizacja podatkowa w teorii i praktyce zarządzania wiedzą bezpieczeństwa ekonomicznego*, Monitor Prawa Celnego i Podatkowego, nr 8, s. 3.
- Ramsey F., 1927, *A contribution to the theory of taxation*, Economic Journal, vol. 37.

- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 23 listopada 2015 r. w sprawie określenia niektórych wzorów oświadczeń, deklaracji i informacji podatkowych obowiązujących w zakresie podatku dochodowego od osób fizycznych (DzU poz. 1998).
- Spoz A., 2012, *Wybrane metody optymalizacji podatkowej przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, nr 52, s. 238.
- Słownik wyrazów obcych PWN*, <http://sjp.pwn.pl/szukaj/optimalizacja.html>.
- Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi, DzU 2014, poz. 94.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa, t.j., 2015, poz. 613. Walicka M., 2012, *Optymalizacja podatkowa w działalności małych przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, nr 52, s. 273.
- Wieczorek A., 2015, *Akcje fantomowe jako element zmiennej polityki wynagradzania w polskim sektorze bankowym*, *Ekonomia XXI w.* 3(7).
- Wyciślik J., 2013, *Optymalizacja podatkowa. Legalne zmniejszanie obciążeń podatkowych*, C.H. Beck, Warszawa, s. 2.
- Wyroki sądowe sygn.: I SA/Wr 1465/10, II FSK 783/13 I SA/Wr 1183/00, I S.A./Gd771/01, www.orzeczenia.nsa.gov.pl.